ЭКОНОМИКА
ПОДПИСНАЯ НАУЧНО-ПОПУЛЯРНАЯ СЕРИЯ
1991/9

В. Я. Узун

ТОВАРНАЯ БИРЖА



ЗНАНИЕ
НОВОЕ В ЖИЗНИ, НАУКЕ, ТЕХНИКЕ

НОВОЕ В ЖИЗНИ, НАУКЕ, ТЕХНИКЕ

ПОДПИСНАЯ НАУЧНО-ПОПУЛЯРНАЯ СЕРИЯ

ЭКОНОМИКА

9/1991

Издается ежемесячно с 1961 г.

В. Я. Узун

ТОВАРНАЯ БИРЖА

МОСКВА ИЗДАТЕЛЬСТВО «ЗНАНИЕ» 1991

ББК 65.9(2)421
У 34

Автор: УЗУН Василий Якимович — доктор экономических наук.

Редактор: *Г. С. ГЕРАСИМОВА*

Узун В. Я.

У 34 Товарная биржа. — М.: Знание, 1991. — 64 с. — (Новое в жизни, науке, технике. Сер. «Экономика»; № 9).

ISBN 5-07-002083-8

25 к.

На примере торговли сельскохозяйственной продукцией в работе анализируется механизм функционирования товарных бирж за рубежом и в нашей стране.

Брошюра рассчитана на лекторов, специалистов и руководителей предприятий, которые могут стать клиентами бирж.

3403000000 ББК 65.9(2)421

ISBN 5-07-002083-8

ВВЕДЕНИЕ

В массовом сознании советских людей все еще существует твердое убеждение, что биржа[1] — это образец капиталистической стихии и ажиотажа. Здесь в одночасье теряют и приобретают миллионы. Биржа — это сборище спекулянтов, которые ради собственной наживы сбивают или повышают цены, способствуют нарушению народнохозяйственных пропорций и кризисам.

Антиподом биржевой стихии представлялась да еще и представляется социалистическая плановая система. Гарантированные поставки ресурсов и сбыт продукции, твердые цены — главные отличительные черты этой системы от капиталистической биржевой стихии.

Таковы стереотипы мышления, которые, к сожалению, не канули в лету.

Вместе с тем трудно объяснить, почему с развитием и расширением сферы действия плановой системы возрастали объемы запахиваемых на полях спелых помидоров, гниющего на токах и складах зерна, дефициты то одних, то других видов продукции. В то же время циклические кризисы капитализма в последние десятилетия стали менее резкими, количество уничтожаемой в периоды перепроизводства продукции уменьшалось, а изобилие товаров и устойчивость цен возрастали.

Анализ и сопоставление двух экономических систем — директивной и рыночной — позволили уже на

[1] Слово «биржа» приобрело свое нынешнее значение благодаря меняле и маклеру Ван дер Бурсе, жившему в XV в. в г. Брюге (Нидерланды). На площади возле его дома находились гостиница и склад товаров, здесь собирались купцы из разных стран для торговли векселями, товарами, обмена информацией. Герб на доме менялы состоял из трех кошельков (позднелатинское bursa — кошелек).

правительственном уровне сделать вывод, что вторая система более эффективна, так как опирается на интересы людей, лучше использует их возможности. Исходя из этого, в 1990 г. была принята программа перехода нашей страны к рыночной экономике. Соответственно и такие элементы рыночной системы, как биржи, должны получить у нас широкое распространение.

Однако до сих пор остаются невыясненными многие вопросы. В частности, в чем коренные недостатки плановой системы и почему не реализованы декларированные теорией ее преимущества? Каким образом рыночная экономика обеспечивает соблюдение народнохозяйственных пропорций? Может ли рыночная экономика быть планомерной? Какие инструменты и механизмы при этом используются? Как «вписать» биржевую торговлю в нашу экономику?

Из-за отсутствия ответов на эти и многие другие вопросы большинство населения страны поворот к рынку восприняло как отказ от планомерности и переход к стихийному развитию экономики. Такое представление есть результат недостаточного знания механизмов рыночного регулирования, суждения о рынке на основе научных трудов стопятидесятилетней давности, газетных публикаций о торговой мафии, опыта посещения базаров и толкучек.

В данной работе сделана попытка на основе изучения мирового опыта биржевой торговли сельскохозяйственной продукцией охарактеризовать роль биржевой торговли в экономике, сопоставить рыночное регулирование с плановым, проанализировать механизм функционирования бирж, определить условия, при которых биржевая торговля может получить широкое распространение в агропромышленном комплексе нашей страны, а также наметить последовательные этапы становления и развития бирж, торгующих сельскохозяйственной продукцией.

РОЛЬ БИРЖИ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ПЛАНОМЕРНОСТИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Чтобы понять роль биржи в современной экономике, вспомним, как она возникла.

После уборки урожая крестьяне везли его на базар,

чтобы продать, а взамен купить необходимые средства производства, одежду, обувь и т. д. По мере роста объемов и ассортимента товарной продукции, совершенствования транспортных средств и увеличения радиуса поставки товаров появилась необходимость строительства при базарах складов для хранения товаров, чтобы сделать запасы и проводить вместо эпизодических торгов один раз в неделю постоянную торговлю.

Постепенно отдельные базары, находящиеся в центрах производства зерна, скота и др., превратились в регулярно функционирующие оптовые рынки. Наряду с торговлей наличными товарами здесь стали заключать договоры на поставку товаров по образцам.

В первой четверти XX в. были разработаны типовые контракты по каждому виду продукции, в которых указывалось не только ее качество, но и стандартный размер партии. Со временем сами контракты стали объектом купли-продажи, а товары в натуре на биржу привозить перестали. С помощью биржи обеспечивался контакт между наибольшим количеством продавцов и покупателей.

Таким образом, биржа «родилась» из базара, однако ее функции в результате эволюции изменились в такой степени, что для современной биржи купля-продажа товаров не является первостепенной задачей. Главными для биржи стали:

определение цен товаров на перспективу и обеспечение ценовой гласности;

согласование планового и фактического спроса и предложения;

страхование от колебаний цен.

Легко заметить, что в директивной экономике эти же задачи решали Госплан, отраслевые и региональные плановые органы, Госкомитет цен, Госстрах. Однако методы их решения в директивной и рыночной экономике совершенно разные. При этом нужно признать, что пока директивная экономика вырабатывала и совершенствовала свои методы планирования, рыночная экономика шла к той же цели своим путем.

Если заранее установленные в нашей стране государственные задания по закупкам продукции и плановые цены облегчают заключение контрактов, то в условиях рыночной экономики нет ни заданий, ни директивных цен для производителей и потребителей продукции. Как

же, скажем, заключить в январе контракт на поставку продукции в декабре, если не известны цены, которые будут в этом месяце.

Инструментом, позволяющим определить перспективную цену в рыночной экономике, является биржа. Исходное требование к торгам на бирже — это гласность.

Цена, по которой на бирже заключаются контракты на поставку продукции в будущем, всегда определяется гласно. Благодаря гласному торгу выявленная цена сразу же поступает в компьютерную систему, и на следующий день ведущие газеты публикуют цены, по которым заключались контракты по каждому товару на каждый месяц перспективного периода. И каждый продавец и покупатель, в каком бы уголке земного шара он ни находился, прежде чем заключить контракт на куплю-продажу продукции, сначала ознакомится с ценами на крупнейших биржах мира.

Анализ механизма функционирования рыночной экономики показывает, что она выработала специфическую систему разработки и корректировки планов, обеспечивающую согласование плановых и фактических цен, соответствие между спросом и предложением продукции. Важнейшая роль в достижении планомерности рыночной экономики принадлежит бирже.

Современная биржа — это место заключения планов-контрактов на поставку продукции в перспективе исходя из прогнозируемого спроса и предложения. Изменение прогнозных оценок в зависимости от множества происходящих событий (климатических условий, экономических, политических, социальных процессов) выражается в продаже лишних планов-контрактов или приобретении новых. Поясним это на таком примере.

Фермер, посеяв в апреле кукурузу, оценивает ожидаемый урожай и калькулирует его себестоимость, а также изучает буржевые цены на кукурузу в ноябре и в последующие месяцы. Допустим, что цена 1 т кукурузы в ноябре была 100 долл., и она устраивает фермера, так как обеспечивает, по его расчетам, приемлемый уровень рентабельности. Фермер звонит своему брокеру (посреднику) и просит заключить (по биржевой терминологии — продать) 10 контрактов (каждый контракт около 100 т) на кукурузу в ноябре, т. е. на ее поставку сразу после уборки урожая.

Продав на бирже контракты, фермер завершил со-

ставление плана реализации продукции. Однако, если он хочет получить максимальный доход, ему необходимо систематически уточнять оценки будущего урожая и следить за ценами на бирже.

Если через 2—3 месяца после заключения контрактов выяснится, что урожай ожидается ниже, чем он запланирован весной, а ноябрьские цены на кукурузу поднялись до 105 долл. за 1 т и ожидается их дальнейший рост до 120 долл., то фермеру грозит тройной проигрыш.

Во-первых, из-за более низкого урожая, ибо чем меньше продукции, тем меньше и выручка от реализации.

Во-вторых, из-за низкой контрактной цены. Фактическая цена на рынке высокая, а фермер вынужден продавать по цене, которая была указана в контракте.

В-третьих, собственного урожая для выполнения заключенных контрактов может не хватить и фермеру придется покупать дорогую кукурузу у других производителей, чтобы выполнить контракты.

Чтобы не проиграть, фермеру в данной ситуации необходимо выкупить часть проданных контрактов и освободиться от прежних обязательств. Указанная возможность у него будет, поскольку более высокие цены на кукурузу приведут к увеличению цен на мясо, а это означает, что спрос на него будет меньше планировавшегося ранее. Мясокомбинаты постараются продать часть купленных ранее контрактов на скот, фермеры же будут вынуждены уменьшить планируемое откормочное поголовье, и вследствие этого сократится потребность в комбикормах.

Комбикормовые заводы, которым нужна была кукуруза и которых устраивала ноябрьская цена на кукурузу, уже купили контракты на нее. Но в последующие месяцы в связи с ожидаемым низким урожаем, повышением цен на кукурузу и ростом цен на комбикорма, возможным снижением спроса на них эти заводы продадут часть купленных контрактов на кукурузу.

Биржевой спекулянт оценивает будущий рынок (изначальное значение слова спекуляция — предвидение, спекулятор, по В. И. Далю, — деловой человек) и покупает контракты, если ожидает повышения цен, и в течение дня или нескольких дней вновь их продает.

Ввиду того, что до наступления срока поставки кукурузы оценки будущего рынка этой продукции не раз

меняются у разных продавцов и покупателей в разных регионах, то контракты могут многократно перепродаваться. Тем самым производители, потребители, торговые посредники в течение определенного периода корректируют свои планы в зависимости от складывающейся ситуации как в экономике в целом, так и в конкретной отрасли — на рынке данного продукта.

В результате этого во взаимной увязке изменяются плановый спрос, предложение и цены. В неблагоприятные годы цены растут, что служит поддержкой производителям. В благоприятные годы, когда, скажем, зерна значительно больше, чем обычно, цены снижаются и появляется возможность расходования дополнительного его количества на корм скоту или другие цели, где дешевое зерно позволяет произвести прибыльную конечную продукцию.

Чрезвычайно важным итогом уточнения спроса и предложения явится установление в ноябре такой биржевой цены на кукурузу, какая сложилась к этому времени на рынках торговли кукурузой как физическим товаром. Именно совпадение плановой (биржевой) цены с фактической рыночной ценой обеспечивает сбалансированный спрос и предложение на кукурузу в ноябре.

Независимо от того, по какой цене продавался контракт на перспективу, при наступлении срока его выполнения установится такая цена, которая сбалансирует спрос и предложение. Достигается это благодаря перепродаже контрактов, закрытию прежних сделок и заключению новых.

Более того, так как на бирже торгуют не физическим товаром, а контрактами на него, при приближении сроков поставки товара биржевые сделки, как правило, закрываются, т. е. продавцы выкупают проданные контракты, покупатели продают купленные. Торговля физическим товаром осуществляется вне биржи.

Вместе с тем потребитель, заключивший контракт и не пожелавший его продать, в заданный срок обязательно получит кукурузу требуемого качества в полном объеме. Примерно около 3% биржевых сделок заканчивается доставкой товара на склады биржи поставщиками и получения его здесь покупателями.

Если продавец контракта до наступления срока поставки не выкупил проданные контракты, то он обязан поставить товар. Соответственно покупатель обязан при-

нять его и оплатить по цене, оговоренной при заключении сделки.

Для общества чрезвычайно важны рассмотренные функции биржевой торговли — определение цены и согласование спроса и предложения. Но их анализ не дает ответа на вопрос: каковы мотивы участия в биржевой торговле основных ее агентов — *торговца, производителя, потребителя?*

Цель торговца — купить подешевле, продать подороже и на этом заработать. Производители и потребители обращаются на биржу с одной-единственной целью — застраховаться от колебания цен.

В директивной экономике цена задана государством, она не меняется, несмотря на изменение реальной экономической ситуации. Это неизбежно приводит к диспропорциям, несовпадению спроса и предложения, дефициту. Это изъян установленной наперед цены.

Но все же необходимо признать, что у такой цены есть и свои достоинства. Известная до начала производства цена реализации обеспечивает производителю продукции возможность рассчитать, выгодно или невыгодно ему начинать дело, определить допустимый уровень затрат и ожидаемые доходы.

В отечественных учебниках по политической экономии и конкретной экономике непременно отмечаются преимущества плановой цены. При этом подразумевается, что рыночная экономика с меняющимися ценами их не имеет.

Следует отметить, что это не так. При отсутствии государственной гарантированной цены или если она очень низкая, многие производители, потребители и торговцы используют биржу для страхования от колебания цен.

На современных биржах можно воспользоваться двумя возможностями для страхования:

купля-продажа контракта на поставку-получение товара на заданный месяц в будущем с указанием цены;

покупка обязательства продать или купить контракт на товар по заданной цене в конкретный месяц в будущем.

В первом случае фермер заключает, допустим, в августе контракт на поставку скота в мае следующего года по цене 1,8 долл. за 1 кг живого веса. Чтобы ни произошло на рынке, как бы ни понизилась фактическая

цена на скот, биржа гарантирует, что расчеты с фермером будут осуществлены по цене, которая указана в контракте. Но если фактическая цена на рынке будет выше контрактной, то фермер проиграет.

Поэтому если ожидается повышение цен, то фермер может не заключать контракт на продажу скота, а воспользоваться второй возможностью страхования. При этом он может, заплатив очень небольшую сумму (например, 10 центов за 1 кг), купить обязательство (опцион)[2], что ему предоставят в мае следующего года контракт на продажу скота по цене 1,8 долл. за 1 кг живого веса.

Если цена на скот увеличится, допустим, до 2,2 долл., то фермер может отказаться от своего намерения купить контракт и воспользоваться возможностью продать свой скот мясокомбинату по цене 2,2 долл. за 1 кг. Если же цена будет ниже 1,8 долл., то это потребует от продавца обязательства предоставить фермеру контракт.

Вполне очевидно, что страховать на бирже можно не только будущий урожай, откармливаемый скот, но также запасы продукции, предназначенной для реализации, покупаемую для переработки продукцию и т. д.

Используя указанные возможности, производители и потребители могут еще задолго до наступления срока реализации (приобретения) продукции заключить сделки, которые гарантируют минимальную при продаже, максимальную при покупке цену или допустимый интервал колебания цен.

Следовательно, рыночная система планирования, важным инструментом которой является биржа, более сложная, чем директивная. И именно благодаря этому в изменяющейся ситуации она позволяет согласовывать спрос и предложение, чего директивной системе практически не удается достигнуть никогда.

Рассматриваемые две системы принципиально отличаются по методологии обеспечения планомерности.

Во-первых, в директивной системе изменения в предложении продукции не влияют на цены и спрос. И наоборот, изменения спроса не влияют на цены и предложение товара.

---

[2] Определение данного и других часто встречающихся в этой работе специфических терминов, используемых в биржевой торговле, приведено в конце работы.

Потребитель и производитель тем самым не получают сигналов о необходимости корректировки планов, не заинтересованы в них. Если специалистами и руководителями хозяйств и будут предприняты корректировки планов, то не для согласования спроса и предложения, а в целях увеличения премиального фонда.

Во-вторых, в рыночной экономике изменения цен в одном звене цепи по выработке конечного продукта повлияют на спрос, предложение и цены в других звеньях. Например, если изменились цены на зерно, изменятся они и на живых свиней, и на свиные окорока.

То же самое произойдет и во времени (изменение цен в один из месяцев повлияет на цены в остальные месяцы), и в пространстве (рост или снижение цен в одном регионе повлияет на цены в других). Цены, спрос и предложение в рыночной экономике будут реагировать и на множество других факторов

Директивная экономика не реагирует или очень слабо и медленно реагирует на изменение политических, социальных, экономических, климатических и других факторов, влияющих на спрос и предложение

В-третьих, в директивной экономике жестко определены периоды, на которые разрабатываются планы (пятилетка, год, квартал). Этих сроков рекомендуется придерживаться по всем продуктам во всех случаях

Такой жесткости в рыночной экономике нет Контракты заключаются с указанием конкретного месяца поставки. Но никто никому не указывает, на сколько месяцев вперед нужно заглянуть: на 5, 12 или 60 Это каждый производитель и потребитель решает сам по каждому конкретному продукту Биржа допускает заключение сделок и на 5 лет вперед, но фактически это случается редко.

В-четвертых, в отличие от директивной в рыночной экономике каждый из участников сделок (производитель, потребитель, торговый посредник) несет свою долю ответственности за составление плана (заключенные контракты) и получает свою часть выигрыша при правильных оценках перспективы и теряет доход при неправильных оценках. Одно это многократно повышает качество планирования и прогнозирования

Биржа — это специально оборудованное место для торговли; это ассоциация членов, организованных в комитеты и избравших совет управляющих; это офис с президентом и клерками для обслуживания членов биржи и клиентов, имеющий правила и постановления, регулирующие биржевую торговлю; это пункты, оборудованные для приемки-отправки продукции.

Все структурные элементы биржи формируются таким образом, чтобы обеспечить успешную торговлю членам биржи. Те небольшие платежи, которые получает биржа за проведение сделки и от продажи информации, должны компенсировать содержание ее аппарата и текущие расходы, а при необходимости обеспечить пополнение резервных фондов биржи.

Создается биржа как ассоциация ее членов, как общество с ограниченной ответственностью или акционерная компания. Основатели биржи вносят первоначальный капитал, который составляет учредительский фонд и необходим для оплаты стоимости основных фондов (здания, оборудование), создания оборотных средств и резервного фонда, достаточного для страхования от риска.

На сумму учредительского фонда вкладчикам могут быть выданы привилегированные акции, предоставляющие право на повышенные дивиденды, но не дающие права торговли на бирже.

Биржа как корпорация в целом не имеет права совершать сделки купли-продажи в своих торговых залах. Торговать на бирже, получать прибыль или нести убытки могут ее члены. На некоторых биржах к торговле допускаются также посетители, купившие разовый билет.

Членство на бирже может быть полным или частичным. Например, на Чикагской товарной бирже (Chicago Mercantile Exchange — CME) имеются три вида членства. Полный член (CME) может торговать всеми видами товаров. Таких мест на этой бирже в 1990 г. было 626. Кроме того, 912 мест было для торговли иностранной валютой (IMM), а 1287 мест — для торговли индексами акций и опционами (IOM).

В Чикагском торговом совете (Chicago Board of Trade — CBT) в 1990 г. было 3640 членов, разделенных на пять групп. Полных членов, торгующих всеми вида-

ми товаров, было 1402, ассоциативных — 744 (всеми продуктами, кроме зерна и серебра). Торгующих государственными ценными бумагами было 223 члена, индексами акций — 632 и опционами — 639 членов. Кроме того, отдельное членство имеется на присоединенных к CBT ранее самостоятельных биржах «Мидамерика» и хлопково-рисовой.

Тип членства, кроме права доступа к торгам на различных площадках (ямах), определяет и привилегии при голосовании. Так, в CBT полный член имеет 1 голос, ассоциативный — $^1/_6$ голоса, а остальные виды членства не дают право голоса при выборе руководителей биржи.

Членами биржи могут быть как отдельные граждане, так и организации. Чтобы стать членом биржи, надо купить место, пройти проверку и получить одобрение совета управляющих, иметь необходимую сумму на счете в банке, подыскать брокерскую компанию и прикрепиться к ней, пройти курс обучения и сдать экзамен.

Член биржи может сдать свое место в аренду. Арендная плата назначается по договоренности сторон. Арендатор обязан пройти тот же процесс проверки и обучения, что и член биржи.

Вновь организованная биржа продает места своим членам. В дальнейшем любой член биржи, пожелавший продать свое место, сообщает об этом в комитет по членству и назначает цену. Соответственно покупатели мест на бирже сообщают свои цены.

Информация о самой высокой цене покупателя и самой низкой цене продавца, а также о цене, по которой была совершена последняя сделка по купле-продаже места данного типа на бирже, помещается на доске объявлений и высвечивается на специальном электронном табло в торговом зале для всеобщего обозрения.

Например, на Чикагской товарной бирже в августе 1990 г. висело объявление о том, что последний раз место полного члена было продано за 466 тыс долл., есть заявка на покупку такого места за 405 тыс. и предложение продать за 445 тыс. долл.

Каждый желающий стать членом биржи подает заявление. Информация о претенденте находится в торговом зале 24 дня Каждый член биржи может дать положительный или отрицательный отзыв о претенденте

В свою очередь, департамент членства проводит рас-

следование, которое включает изучение биографии претендента, его характеристик по прежним местам работы и морального облика. Кроме того, у него снимаются отпечатки пальцев и устанавливается, не было ли судимости, а также проводится анализ его финансовых счетов. Собранная информация представляется в комитет по вопросам членства, который заслушивает претендента. Если комитет вынесет положительное решение, то вопрос о приеме передается в совет управляющих.

Программа обучения включает ознакомление с правилами торговли и распорядком работы биржи, изучение курса профессиональной этики, торговую тренировку (инсценированную торговлю) и сдачу экзамена. Сдав экзамен, новый член биржи в первый год может работать только как торговец и не имеет права быть брокером, выполняющим заказы других фирм. По истечении года и после дополнительного курса обучения, а затем сдачи экзамена новый член может стать брокером.

Член биржи может нанять себе помощников (курьеров, посыльных, клерков), которые, однако, сами не имеют права торговать. Все эти помощники должны быть зарегистрированы у президента биржи.

Брокерская компания становится членом биржи, если она покупает не менее установленного количества мест (на СМЕ — 6 мест), имеет на счете определенную сумму денег (на СМЕ — не менее 1,5 млн. долл.). Брокерским компаниям запрещается брать в аренду места на бирже, хотя сами они имеют право передавать в аренду, если купили больше установленного минимума мест.

Члены биржи избирают ее руководство — Совет управляющих и комитеты биржи. В Совет избираются члены биржи по квотам от каждой группы членства, а также политические деятели, бизнесмены, представители фермеров. Всего в Совете около 25 человек.

Совет избирает председателя, его заместителя, исполнительный комитет и назначает президента. Правила проведения выборов в Совет, его руководителей, сроки обновления Совета устанавливаются каждой биржей самостоятельно. Совет принимает наиболее ответственные решения по функционированию биржи (правила, финансовые вопросы и т. д.).

Комитеты биржи формируются из ее членов. Обычно создаются комитеты по каждому виду биржевого то-

вара, а также арбитражный (для решения споров между членами биржи, клиентами и членами), правовой (вырабатывает и контролирует выполнение правил торговли), финансовый, страховой, дисциплинарный и т. д. Выборы в состав комитетов производятся только с согласия члена биржи.

Президент биржи не должен быть ее членом. Он сам и набираемый им аппарат обслуживания биржи являются наемными работниками. На упомянутых выше чикагских биржах их численность достигает 700—1000 человек. Главная задача служащих биржи — оказание услуг членам биржи и клиентам, позволяющих более эффективно вести торговый процесс.

Служащие биржи объединены в функциональные отделы, среди которых важнейшими являются отделы информационного обслуживания, телекоммуникации, обеспечения порядка и соблюдения правил в торговом зале, контроля правильности сделок и проведения расчетов (расчетная плата), контроля за доставкой продукции по договорам, транспортный, экономического анализа и планирования, расследования и надзора и др.

Уже из названий перечисленных отделов можно судить о многообразии их функций. Некоторые дополнительные замечания сделаем лишь по функциям расчетной платы.

Несомненно, после торгового зала это наиболее интенсивно работающее подразделение биржи. Сюда поступают сведения о всех заключенных сделках, причем продавцы и покупатели передают их самостоятельно. Здесь происходит сверка, выявляются нестыковки, организуется работа по исправлению ошибок. После того как сделка признана безошибочной, она регистрируется и разрывается прямая связь между продавцом и покупателем.

Расчетная палата биржи выступает как третья сторона во всех сделках. Она становится покупателем по отношению к каждому продавцу и продавцом по отношению к каждому покупателю.

Расчетная палата взимает комиссионные за совершенные сделки, собирает с клиентов страховые платежи, ежедневно пересчитывает с учетом изменения биржевых цен остатки денег на счетах каждого клиента и требует при уменьшении страховой суммы каждого клиента дополнительных страховых взносов.

Кроме того, эта палата регистрирует закрытие сделок клиентом, а если до наступления сроков поставки товаров сделки не закрыты, дает в отдел доставки сведения, необходимые для контроля за выполнением договорных обязательств клиентом.

Биржа не может нормально функционировать без *брокерских компаний,* которые являются коллективными членами биржи. Брокерская компания — это частное, кооперативное, акционерное или иное предприятие, основная функция которого заключается в обеспечении связи между клиентами (производителями продукции, покупателями, торговыми посредниками) и биржей.

Брокерская компания собирает заявки клиентов на покупку или продажу биржевых товаров, регистрирует их и оперативно передает своим брокерам на бирже. Брокеры выполняют полученные заявки, и уведомление об этом отправляется от брокера в компанию и далее к клиенту.

Брокерские фирмы могут располагаться по всей стране, что расширяет их возможность по привлечению клиентов. Такие фирмы могут создаваться и иностранцами.

Еще одна не менее важная функция брокерских компаний — это страховочная. Все члены биржи, в том числе и те, которые торгуют для себя и не выполняют заявок клиентов, обязательно прикреплены к какой-то брокерской компании. И компания выступает гарантом платежеспособности своих брокеров, а также всех обслуживаемых клиентов.

Именно брокерская компания заботится о проверке их счетов, следит за своевременной выплатой страховок. Расчетная палата биржи имеет дело с брокерскими компаниями, и на многих биржах она аккумулирует страховки не по открытым сделкам отдельных клиентов, а по открытым сделкам брокерских компаний.

Биржа работает в соответствии с утвержденными советом управляющих правилами, а также принятыми президентом и исполнительным комитетом постановлениями. В свою очередь, при принятии правил и постановлений биржи руководствуются действующим законодательством о биржевой торговле.

В США для соблюдения законодательства созданы Федеральная комиссия по биржевой торговле контрактами и Национальная ассоциация фьючерсной торгов-

ли Каждый член биржи обязан быть членом Национальной ассоциации. Любые изменения в правилах торговли биржа обязана согласовать с Федеральной комиссией

И наконец, следует отметить, что современная биржа оснащена электронно-вычислительной системой, позволяющей фиксировать ход торговли, обрабатывать информацию, анализировать динамику цен, количество сделок и другие показатели по дням, неделям и месяцам за многие годы функционирования биржи

Телефонная, телеграфная и факсимильная кабельная и радиосвязь с использованием спутников позволяет клиентам, находящимся в различных районах страны и земного шара, поддерживать устойчивую связь с биржей

Крупнейшие информационные агентства имеют представительства на биржах и покупают оперативную и ежедневную информацию о состоянии рынка важнейших товаров Продаваемая информация составляет один из важнейших источников доходов биржи.

Полученные информационными агентствами оперативные сведения распространяются по всему миру с помощью электронно-вычислительной системы Каждый владелец персонального компьютера в любой капиталистической или развивающейся стране может подключиться к этой системе и использовать оперативную информацию для принятия тех или иных решений

На терминалах пользователей высвечивается текущая информация, которая в данный момент отображается на табло в зале биржи по каждому товару. Пользователь может получить текущие данные с любой биржи, подключенной к электронно-вычислительной системе.

Быстрое массовое распространение информации практически исключает возможность той дикой спекуляции товарами, которая существует в нашей стране из-за неосведомленности покупателей и продавцов о наличии товаров, ценах на различных рынках, а также из-за многочисленных ограничений на движение и реализацию товаров.

Прежде чем купить или продать биржевой товар, продавцы и покупатели в капиталистических и развивающихся государствах сначала знакомятся с ценами

на важнейших биржах мира. Это не исключает спекуляции, но ограничивает ее возможности небольшими колебаниями цен.

ЧЕМ ТОРГУЮТ НА БИРЖЕ

Существуют три основных способа перехода товара от одного владельца к другому:

купля-продажа физического товара;

заключение двусторонних контрактов на поставку товара в будущем (форвард-контрактов);

купля-продажа биржевых контрактов (фьючерсов и опционов).

В двух последних случаях в момент заключения сделки меняется лишь владелец товара, а сам товар в это время может еще находиться в стадии производства или вообще отсутствовать.

Торговля физическим товаром на бирже может производиться либо как на обычном базаре, т. е. продается наличный товар после осмотра его покупателем и установления цены в зависимости от качества и других параметров, либо по образцам товара, как это делается на оптовых рынках и ярмарках.

Доставка товара на биржу осуществляется продавцом, а с биржи его везет уже покупатель. При торговле физическим товаром у биржи, как правило, имеются склады для хранения привезенного, но еще не проданного или проданного, но еще не вывезенного товара.

Товарные биржи начинали свою деятельность с торговли физическим товаром. Крупнейшая современная товарная биржа — Чикагский торговый совет — возникла в 1848 г. как место торговли зерном.

Чикагская товарная биржа, созданная в 1874 г., довольно долго торговала только маслом, яйцами и птицей. И лишь в 1919 г. к этим товарам были добавлены лук, картофель, шкуры, а в 50-е годы — индейки.

В практике современных бирж торговля физическим товаром — явление редкое. Например, из двух упомянутых выше чикагских бирж физическая торговля имеется только на одной и по одному продукту — растительному маслу. Однако этот рынок весьма вялый, торговля происходит один раз в неделю и заключается лишь несколько сделок. Биржа сохраняет ее по просьбе мас-

лоделов, так как публикуемые сведения помогают им ориентироваться в изменении цен на масло.

При заключении двусторонних опережающих контрактов (форвард-контрактов) продавец и покупатель берут на себя взаимные обязательства по доставке и приемке продукции, ее качеству, срокам поставки, цене или способам ее определения, а также по порядку оплаты выполненного контракта.

Двусторонние форвард-контракты могут заключаться на любые товары. Единственным ограничением здесь по сравнению с рынком физических товаров является необходимость указания в договоре стандартов на продукцию.

Современные биржи как место для заключения двусторонних форвард-контрактов не используются. На биржах осуществляется торговля *фьючерсными контрактами и опционами*. Этот вид торговли, возникший в 1925 г. в Чикагском торговом совете и сначала использовавшийся для торговли зерном, впоследствии получил широкое распространение и в настоящее время применяется на биржах для торговли многими видами продукции.

В 1990 г. активная торговля фьючерсными контрактами и опционами осуществлялась по таким видам сельскохозяйственной продукции и продовольствия, как пшеница, рожь, ячмень, рис, кукуруза, сорго, овес, соя и соевое масло, сахар, какао, кофе, хлопок, картофель, живой крупный рогатый скот и др.

Кроме сельскохозяйственной продукции, на биржах торгуют фьючерсными контрактами и опционами на энергоресурсы (нефть, бензин, газ), металлы (платина, золото, серебро, палладий, медь, аллюминий).

Широкое распространение за последние два десятилетия получил финансовый рынок, т. е. торговля фьючерсами и опционами на конвертируемую валюту многих стран, индексы акций, государственные ценные бумаги.

Как правило, биржи являются многопрофильными, т. е. торгуют контрактами на многие виды продукции. Например, в Чикагском торговом совете, включая присоединенную к ней биржу «Мидамерика», осуществляется торговля фьючерсами и опционами на кукурузу, овес, сою, пшеницу, рис, живой крупный рогатый скот и свинину, золото, серебро, платину, индексами акций и

ценными бумагами, британскими фунтами, японскими иенами и т. д.

Наряду с многопрофильными имеются узкоспециализированные биржи, торгующие одним или двумя видами продукции.

Изучение опыта работы современных бирж в различных странах показывает, что нигде в мире нет биржевой торговли скоропортящимися видами продукции (например, овощами, фруктами), а также сложными готовыми изделиями. По скоропортящейся продукции трудно гарантировать доставку с соблюдением стандартов, поэтому здесь преобладает торговля через оптовые рынки и ярмарки. По сложным готовым изделиям предпочтительнее фирменная и другие виды торговли, предусматривающие послепродажное техническое обслуживание, снабжение запасными частями и т. д.

Торговле фьючерсными контрактами предшествует большая и кропотливая работа по изучению рынка, разработке стандартов на продукцию и составлению типового контракта. Рассмотрим для примера фьючерсный контракт на пшеницу, которым торгуют в Чикагском торговом совете, включающем следующие важнейшие параметры.

Торговая партия. Указывается количество продукции, включаемой в один контракт. По пшенице размер партии составляет 5 тыс. бушелей (около 100 т). Если продано 5 контрактов, то имеется в виду 500 т.

Размер партии товара обычно связан со средствами транспортировки. В данном случае 100 т — это емкость специализированного зерновоза.

Стандарты. В США пшеница разделена на классы: мягкую красную № 1, № 2, № 3; твердую красную № 1, № 2, № 3; темную северную № 1, № 2, № 3 и северную № 1 и № 2.

Когда продается контракт, определяемая на торгах цена относится ко второму классу. Если же будет поставлена пшеница первого класса, то за каждый контракт будет надбавка к договорной цене — 50 долл., если третьего класса — штраф 50 долл. на каждый контракт.

Место доставки. Биржей определяются пункты доставки или получения товара в случае, если проданный контракт не будет выкуплен или купленный контракт не будет продан до наступления срока выполнения.

К пунктам доставки должен быть автомобильный, железнодорожный или водный путь. На пунктах доставки имеются складские помещения, оборудованные необходимыми средствами выгрузки и погрузки.

Для пшеницы в СВТ имеются два пункта доставки— недалеко от Чикаго и склад в штате Индиана. Склады принадлежат крупным зерновым компаниям и арендованы биржей. Биржа имеет и третий пункт, куда можно привезти зерно — г. Толедо в штате Огайя. Но при этом клиенту придется платить штраф: по 2 цента за каждый бушель пшеницы (100 долл. за контракт).

Продавцы контрактов, не выкупившие их, за свой счет доставляют пшеницу на один из указанных складов биржи, а покупатели, не продавшие свои контракты вовремя, обязаны получить свою пшеницу на одном из этих складов и сами обеспечить ее доставку.

Котировка цены. Цена на пшеницу на бирже устанавливается в центах с точностью до сотых долей за бушель.

Шаг цены. При торгах на бирже цена может меняться с шагом не менее $^1/_4$ цента за бушель (не менее 12,5 долл. за контракт). Такой порядок изменения цен облегчает «сходимость» цен продавца и покупателя при проведении торгов.

Лимит изменения цены за 1 день. За день цена может подниматься или опускаться не более чем на 20 центов за бушель (1000 долл. за контракт) по сравнению со средней ценой предыдущего дня. Не лимитируется изменение цен при продаже контрактов на текущий месяц.

Плановые месяцы. Любая сделка на куплю-продажу контрактов имеет срок исполнения. Во избежание чрезвычайного дробления сроков по каждому продукту указываются лишь отдельные месяцы года. Контракт на пшеницу, скажем, продается на март, май, июнь, сентябрь и декабрь.

Торговый год. Указывается начало и конец торгового года. По пшенице торговый год начинается в июле и кончается в мае. Если есть необходимость заключить сделки на последующие месяцы, то это можно будет сделать беспрепятственно, хоть на 5 лет вперед. Понятие торгового года используется главным образом при публикации статистики о торгах.

Последний день торговли. Установлен последний день

продажи купленного контракта и покупки проданного. Со следующего дня уже начинается отсчет дней, отведенных на перевозку продукции до пунктов доставки биржи или получения ее оттуда.

По пшенице последним определен седьмой рабочий день до последнего рабочего дня месяца доставки. Если контракт заключен на март, то последний день, когда еще можно продать купленный (выкупить проданный) контракт, — это 7-й рабочий день от конца марта.

Часы торговли. Торговля контрактами осуществляется в отведенные дни и часы. По пшенице торговля фьючерсными контрактами ведется с 9.30 до 13.15 по чикагскому времени с понедельника до пятницы. В последний торговый день по контрактам, у которых истекает срок, торговля заканчивается в полдень.

Последний день доставки. Обычно он совпадает с последним рабочим днем того месяца, когда товар должен быть доставлен.

По другим продуктам перечень параметров контракта будет примерно таким же, хотя содержание некоторых из них может существенно отличаться.

Например, контракт на живой крупный рогатый скот, которым уже более 25 лет торгуют на Чикагской товарной бирже, предусматривает размер партии скота весом 40 тыс. фунтов (примерно 18 т). Причем это должны быть упитанные бычки весом 1050—1200 фунтов (470—540 кг) при отклонении индивидуального веса каждого животного от среднего веса партии не более чем на 45 кг. Такая партия включает 34—38 голов и определена исходя из вместимости скотовоза.

При разработке контракта биржа изучает рынок товара и приспосабливает контракт под нужды определенных групп потенциальных продавцов и покупателей. К примеру, и Чикагская товарная биржа, и «Мидамерика» торгуют контрактами на живой крупный рогатый скот. Однако если в контракте первой биржи партия крупного рогатого скота предусматривает 34—38 голов, то в контракте «Мидамерики» ровно в 2 раза меньше, т. е. 17—19 голов. Малый размер партии ориентирован на мелких фермеров и торговцев, у которых количество скота небольшое, а также имеются соответствующие средства доставки.

Выяснив суть фьючерсных контрактов, попробуем ответить на два важных вопроса: почему биржа предпоч-

ла торговлю фьючерсными контрактами торговле физическим товаром и почему производитель, потребитель и торговец, имея возможность заключить между собой двусторонние форвард-контракты и тем самым застраховаться от возможных колебаний цен, обращаются к услугам биржи?

Ответ на первый вопрос достаточно прост — торговля наличным товаром весьма затруднена. Ведь его надо всем продавцам везти на биржу, а потом с биржи к покупателю или обратно домой.

Вполне очевидно, что это ограничивает радиус доставки товара и сокращает численность клиентов биржи. Кроме того, доставка товара от продавца к покупателю непосредственно может быть гораздо дешевле, чем от продавца на биржу и с биржи к покупателю.

И наконец, физический товар можно реализовать уже после того, как он произведен. Но в начале процесса производства может быть одна рыночная цена, в конце — совсем другая. Торговля физическим товаром сопряжена с ценовым риском, а фьючерсные контракты проблему риска как раз и решают.

Двусторонние форвард-контракты тоже решают проблему ценового риска, но у них множество других недостатков. Сохраняется риск того, что покупатель нарушит соглашение, оставив фермера с товаром. И наоборот, если после заключения контракта цены значительно повысились, у фермера может возникнуть искушение нарушить соглашение и продать товар другому покупателю по более высокой цене.

При нарушении двустороннего контракта надо идти в суд, а соблюдение фьючерсных сделок гарантируется биржей. Выработан и механизм обеспечения этой гарантии: обе стороны, заключая договор, передают бирже некоторую сумму денег (*маржу*), повышая тем самым вероятность соблюдения договора. Если одна сторона нарушит договор, то другая получит эту сумму в качестве возмещения убытков.

Купить или продать фьючерсный контракт гораздо легче, чем заключить двусторонний форвард-контракт. Ведь продажа-покупка фьючерсных контрактов сосредоточена на бирже, а для заключения двусторонних контрактов торговцы вынуждены были бы обходить ферму за фермой или фермеры должны были отправляться на переговоры к торговцам.

Расторгнуть форвард-контракт, даже если изменились после заключения сделки условия, практически невозможно. Допустим, фермер, заключивший с мясокомбинатом форвард-контракт на поставку скота через 6 месяцев, спустя два месяца находит более выгодного покупателя. Однако перепродать свой скот он не может, так как будут нарушены интересы мясокомбината. Но в это же время может оказаться, что другие мясокомбинаты, которые ранее тоже заключили договора на покупку скота, хотят от части своих закупок отказаться.

Торговля фьючерсными контрактами в корне изменяет эту ситуацию. В отличие от форвард-контрактов фьючерсные сделки после их проверки расчетной палатой перестают быть обязательствами между продавцом и покупателем, а превращаются в обязательства покупателя и продавца перед биржей. Поэтому проданный фьючерсный контракт можно выкупить, если есть хотя бы один желающий продать такой же контракт.

Это свойство фьючерсной торговли позволяет участвовать в торгах людям, которые не имеют данный товар, не собираются его поставлять или приобретать, но хорошо знают рынок и умеют его прогнозировать. Благодаря большому количеству покупателей и продавцов облегчается определение цен, рынок становится более гибким, уменьшается риск, что ведет к снижению цен для потребителя и повышению эффективности экономики.

Возможность закрыть сделку (т. е. продать купленный или купить проданный контракт) — отличительная черта торговли фьючерсами. Она приводит к тому, что лишь около 3% фьючерсных контрактов действительно завершается доставкой товара, а двусторонние контракты почти всегда обеспечивают доставку товара получателю.

Но главное отличие между рассматриваемыми двумя видами контрактов — цель сделки.

Заключая форвард-контракт, участники этой сделки нацелены: продавец — на получение дохода от реализации продукции, покупатель — на получение и использование продукции.

При фьючерсной сделке его участники оценивают будущий рынок и продавец надеется получить доход в виде разницы между текущей ценой продукции на плановый месяц и более низкой ценой, которая фактически

установится в этом месяце, а покупатель контракта рассчитывает на то, что ему удается продать купленный контракт по более высокой цене.

Например, фермер закупил 2700 поросят в августе и планирует завершить их откорм в феврале следующего года. Расчетная себестоимость 1 кг живого веса составляет 0,9 долл., а на бирже в августе установилась цена на говядину на февраль следующего года 1,1 долл. за 1 кг.

Фермер считает прибыль в 0,2 долл. за 1 кг достаточной, поэтому продает через своего брокера 20 контрактов на живых свиней по 1,1 долл. за 1 кг.

Допустим, что наступил февраль и на бирже, а также на физическом рынке живого скота установилась цена 0,9 долл. за 1 кг. Фермер покупает на бирже 20 контрактов по этой цене. Так как он продал контракты за 1,1 долл. за 1 кг, а купил за 0,9 долл., то биржа выплатит ему разницу 0,2 долл. за 1 кг.

Фактически фермер продает свиней на ближайший мясокомбинат и получает по 0,9 долл. за 1 кг. Общая выручка фермера составляет 1,1 долл. за 1 кг (0,9 долл. на мясокомбинате и 0,2 долл. на бирже), т. е. та, на которую он и рассчитывал с самого начала.

Если в феврале на бирже и на физическом рынке живых свиней установилась цена 1,3 долл. за 1 кг, то фермеру приходится выкупать свои контракты по этой цене, и он доплачивает бирже по 0,2 долл. за 1 кг живых свиней, но продает скот мясокомбинату по 1,3 долл. за 1 кг, и его общий доход остается тем же — 1,1 долл за 1 кг.

Более сложной для уяснения советским читателем является продажа обязательств — покупка прав или торговля опционами (предварительными контрактами). Даже для стран с рыночной экономикой это явление новое. Ведь торговля опционами возникла совсем недавно — в 1982 г.

Продавая фьючерсный контракт, фермер может застраховаться от падения цен. Но если они повысятся, то фермер не получит дополнительный доход.

И наоборот, покупая фьючерсный контракт, потребитель (мясокомбинат, мукомольный завод и т. д.) страхуется от повышения цен, но не сможет воспользоваться дополнительными выгодами, которые мог бы получить при снижении цен на физический товар.

Наконец, биржевой торговец, у которого нет продукции и она ему не нужна, скупая и продавая ее, может заработать, но может и проиграть. Причем размер проигрыша не ограничен, ибо он всецело зависит от степени колебания цен. В этом опасность фьючерсных сделок.

Так, если биржевой торговец купил 20 контрактов на живых свиней по 1,3 долл. за 1 кг, а затем цена упала до 0,9 долл., и он вынужден был продать контракты по этой цене, то, учитывая, что один контракт — это 13,5 т живого веса, проигрыш составит на каждом контракте 5,4 тыс. долл., а всего 108 тыс. долл.

Чтобы снизить риск и дать возможность торговцу заранее рассчитать его максимальную величину для себя, введена торговля опционами.

Опцион — это контракт между двумя контрагентами, один из которых получает премию и берет на себя обязательство продать или купить, а другой уплачивает премию и получает право купить или продать определенный товар по конкретной цене в течение установленного времени.

Например, фермер хочет продать 10 га земли по 3 тыс. долл. за 1 га, а студент-выпускник сельскохозяйственного колледжа купить эту землю по указанной цене, но у него в данный момент нет денег, чтобы расплатиться, хотя он надеется, что в течение шести месяцев у него деньги будут.

Однако за эти 6 месяцев данный земельный участок может быть продан или повысятся цены на землю. Желая застраховаться, студент предлагает заключить контракт, в соответствии с которым фермер берет на себя обязательство ждать 6 месяцев, а студент платит за ожидание фермеру по 50 долл. за 1 га (всего 500 долл.) и получает право купить землю в любой момент в течение шести месяцев.

Продав опцион, фермер взял обязательство в течение 6 месяцев землю никому не продавать. Купив опцион, студент получил право купить землю по заданной цене, но он не обязан это делать.

Если за указанный период цена на землю снизится до 2800 долл. за 1 га, то студент может отказаться от своего права и купить землю подешевле. Но если цена повысится до 3500 долл. за 1 га, то он потребует у фер-

мера и тот обязан продать ему землю по 3 тыс. долл. за 1 га.

На бирже торгуют опционами на фьючерсные контракты. Есть два вида опционов — *опцион-запрос* (call option) и *опцион-предложение* (put option)

Покупатель опциона-запроса имеет право купить фьючерсный контракт, а покупатель опциона-предложения имеет право продать фьючерсный контракт. Соответственно продавец опциона-запроса берет на себя обязательство продать фьючерсный контракт (при предъявлении запроса), а продавец опциона-предложения обязан (при предъявлении предложения) купить фьючерсный контракт. Покупка одного опциона дает право на куплю-продажу одного фьючерсного контракта

Цена опциона — это сумма, уплачиваемая покупателем опциона его продавцу. Покупатель опциона не имеет никаких иных обязательств, кроме уплаченной суммы. Это его максимальный риск

Цена опциона определяется в биржевом зале в процессе торгов. Она зависит от спроса-предложения по каждому продукту по месяцам и цены фьючерсного контракта

При торговле опционами цены фьючерсных контрактов задаются в виде лестницы. Например, 28 августа 1990 г. в Чикагском торговом совете опционы-запросы и опционы-предложения на соевый шрот на октябрь и декабрь 1990 г продавались по ценам, указанным в табл. 1

Таблица 1

Лестница цен на фьючерсный контракт (стоимость 100 т шрота), долл	Цена опциона-запроса (право на покупку одного фьючерсного контракта по цене, указанной в графе 1), долл.		Цена опциона-предложения (право на продажу одного фьючерсного контракта по цене, указанной в графе 1), долл	
	октябрь	декабрь	октябрь	декабрь
17 000	1 240	1 720	40	100
17 500	800	1 325	100	190
18 000	460	1 000	240	360
18 500	250	750	545	600
19 000	130	560	900	900
19 500	65	420	1 330	1 240

Цена опциона, являющегося предварительным контрактом, снижается по мере приближения срока его исполнения. Опционы на октябрь дешевле, чем на декабрь. Цена опциона-запроса уменьшается, а опциона-предложения увеличивается по мере роста цены фьючерсного контракта.

Так, купив в августе один опцион-запрос за 750 долл. на декабрь, комбикормовый завод, использующий шрот для выработки комбикормов, получает право обменять его до декабря (включительно) на один купленный по цене 18,5 тыс. долл. фьючерсный контракт.

Если в декабре цена фьючерсного контракта на бирже будет, допустим, 20 тыс. долл., то завод может воспользоваться одной из двух возможностей:

получить со складов биржи 100 т соевого шрота по контрактной цене 18,5 тыс. долл. (на 1,5 тыс. долл. ниже фактической цены в этот период);

продать контракт за 20 тыс. долл. и получить компенсацию в 1,5 тыс. долл. на бирже, а шрот купить у любого поставщика.

В обоих случаях, затратив на покупку опциона 750 долл., завод компенсирует эти затраты и получает 750 долл. чистой прибыли.

Если же цена фьючерсного контракта в декабре снизится, например, до 17,5 тыс. долл., то завод откажется от своего права, опцион не будет использован, и потери завода составят 750 долл. Эти деньги получит продавец опциона.

Кроме указанных возможностей (ничего не делать, обменять опцион на фьючерсный контракт), покупатель опциона может его продать, т. е. закрыть сделку по опциону. При этом если куплен опцион-запрос, то для закрытия сделки надо продать опцион-запрос, а если куплен опцион-предложение, то для закрытия сделки необходимо продать опцион-предложение.

Типовой опционный контракт содержит примерно те же условия, что и фьючерсный контракт. Единственное отличие, которое необходимо отметить, — это срок действия. Если по фьючерсному контракту этот срок может быть достаточно длительным (предусмотрена возможность торгов на 60 месяцев вперед), то по опционам сделки ограничены сроком до 9 месяцев.

Человек, впервые увидевший и услышавший торговый зал биржи, не может отделаться от впечатления, что это скопление буйно помешанных людей, часть из которых к тому же глухонемая, так интенсивно она жестикулирует. Однако в этом кажущемся хаосе есть свой внутренний, достаточно строгий порядок.

Торговый зал биржи разделен на секции и торговля каждым видом товара осуществляется только в той секции, которая для этого предназначена. Кроме того, в каждой секции торговцы данным товаром разделены на группы, торгующие контрактами на определенный месяц.

Обычно наибольшее количество людей наблюдается в группах, торгующих данным товаром на текущий и следующий месяцы. Здесь самая высокая торговая активность.

Таким образом, несмотря на большое скопление народа в зале, каждый продавец и покупатель достаточно хорошо видят своих партнеров по торгам. Для визуальных удобств место торговли каждым видом товара спланировано в виде ступенчатой ямы.

Как будет видно из дальнейшего изложения, каждый участник торгов занимает место на определенной ступеньке или на дне ямы, а может быть, и рядом с ней в зависимости от отведенной ему роли в спектакле, именуемом биржевыми торгами. Назовем основных участников торгов.

Брокеры — представители брокерских фирм, исполняющие заказы клиентов этих фирм и получающие комиссионные в зависимости от количества проданных или купленных контрактов, но не от их стоимости. Это лишает брокера заинтересованности в повышении цен на товар.

Брокер, представляющий солидную фирму, всегда стоит на верхней ступени ямы. У него в руках много заказов, его должны видеть все торговцы, и он должен видеть их. Кроме того, хорошее место облегчает связь с ним представителей фирмы. Каждый брокер может иметь фирменный индекс, выделяющий его среди других участников торгов.

Трейдеры — биржевые спекулянты, торгующие на свои средства. Они покупают контракты подешевле и

продают подороже. Их цель — заработать на разнице в ценах. Им помогает в работе хорошая профессиональная подготовка, умение прогнозировать конъюнктуру рынка, быстрая реакция на факторы, влияющие на спрос, предложение и цену.

Место трейдера — на нижних ступеньках или на дне ямы. Трейдер одет в фирменный пиджак члена биржи. Брокер, выполнивший заказы фирмы, тоже становится трейдером и может торговать для себя.

Брокер и трейдер имеют значки членов биржи. Цвет значка указывает на вид членства: золотой значок — полный член, имеющий право торговать в любой секции; значки других цветов обеспечивают торговлю в отдельных секциях.

Значок носят на фирменном пиджаке, на нем нарисованы инициалы торговца (его биржевые символы), состоящие из двух или трех букв. Кроме того, на пиджаке прикреплен номер брокерской фирмы, за которой закреплен брокер или трейдер, или номер клиента, от имени которого торгует брокер.

Брокеры и трейдеры одеты в пиджаки разных цветов, не совпадающие по цвету с пиджаками клерков. При заключении сделок брокеры и трейдеры записывают в регистрационные карточки биржевые символы своих партнеров. При любых нестыковках по этим данным разыскиваются участники сделки.

Клерки — служащие, выполняющие различные обязанности в торговом зале биржи. «Телефонный» клерк принимает заказы от фирмы или непосредственно от клиентов. Ранер (клерк-посыльный) переносит заказы от «телефонного» клерка к брокеру фирмы и обратно. Часто он не бегает, а, выбрав удобную позицию, передает информацию жестами.

Каждый трейдер также может нанять себе клерков-помощников, но очень часто он выполняет все функции сам. На некоторых биржах брокеры тоже обходятся без клерков и сами связываются по телефону с клиентами.

На Чикагской товарной бирже клерки имеют желтые пиджаки. Они должны располагаться вне ямы.

В яме среди брокеров и трейдеров находится только клерк в голубом пиджаке — это учетчик цен. У него рация, и при каждом изменении цены контракта он обязан сообщить об этом по рации.

Новая цена заносится в компьютерную систему и затем появляется на электронном табло, отражающем ход торговли данным товаром. Участники сделки должны напомнить учетчику о последней цене, иначе сделка будет аннулирована.

В торговом зале находятся и клерки в светло-зеленых пиджаках с черными заплатами на спине. Это контролеры, информирующие о сделках, ранее совершенных, а затем признанных ошибочными. Их задача — найти участников таких сделок и устранить ошибки. Есть в зале также клерки-сыщики, следящие за соблюдением правил торговли брокерами и трейдерами.

Торговый зал биржи специально оборудован. Рядом с каждой секцией располагаются ряды телефонов и компьютеров, используемых для приема и передачи информации. Устойчивая связь имеется со всеми регионами земного шара. На каждом углу торгового зала размещено табло с указанием даты и времени дня.

Кроме цифрового изображения времени (часы, минуты), каждый получасовой временной отрезок имеет буквенное обозначение. Через каждые полчаса раздается гонг и меняется временной отрезок. Буквенное обозначение времени используется при регистрации сделок.

В каждой секции установлены телемониторы, на которых постоянно отображается информация о ценах на товары в данной и в других секциях. Та же информация появляется на электронных табло, расположенных на стенах торгового зала. Кроме того, в торговом зале могут быть табло, позволяющие получить информацию с других бирж, о важнейших биржевых новостях, а также о событиях внутренней жизни биржи.

Значительная часть информации на табло представляется с использованием принятой на данной бирже символики. Свои символы имеют все товары, месяцы, годы.

Под торговым залом современных бирж расположены компьютерные системы, устройства автоматической телефонной, телеграфной и телефаксной связи, хранилища информации за прошедшие периоды, рабочие места представителей информационных агентств, передающих оперативные биржевые новости.

Итак, время приближается к 9 ч 30 мин. В секции, скажем, по торговле пшеницей брокеры с пачками заказов заняли свои места. Трейдеры с утра изучили бюл-

летени с данными о результатах торговли за предыдущий день, знают динамику цен за длительный период, среднюю цену, которая была вчера при закрытии биржи. Они ознакомились также с наиболее важными новостями в мировой политике и экономике, с информацией, касающейся урожаев пшеницы, ожидаемых объемов, ее продажи и покупки различными странами.

Все готовы к торгам. Звенит гонг. Звучат громкие выкрики продающих и покупающих. Каждый из них объявляет количество покупаемых (продаваемых) контрактов и цену. Но постепенно выкриков становится меньше.

Покупатель, предлагающий самую высокую цену, имеет приоритет. Остальные покупатели, назвавшие более низкие цены, замолкают. Соответственно продавец, предлагающий самую низкую цену, тоже имеет приоритет, а остальные продавцы умолкают.

Далее, в данной секции среди торгующих контрактами на конкретный месяц выкрикивают покупатели, предлагающие цену выше, и продавцы, предлагающие цену ниже выкрикнутой ранее.

Так продолжается до тех пор, пока не сойдутся цены покупателя и продавца. Как только цены сошлись, оформляется сделка, т. е. продавец у себя на карточке записывает торговый символ покупателя, покупатель— продавца, а также номера фирм.

На карточках записываются, кроме того, символ продукта, количество контрактов, символ месяца, на который заключена сделка, цена и время совершения сделки (буквенный символ отрезка времени. При открытии биржи — это время *А*).

Учетчик сообщает о цене сделки, и она появляется на табло. Если это была первая сделка — цена будет сохраняться на табло весь день, информация об остальных сделках будет постепенно меняться.

Фрагмент информационного табло на Чикагской товарной бирже приведен в табл. 2.

Цены на табло указаны в центах (первых две цифры) с десятыми и сотыми долями (последние две цифры) за фунт живого веса крупного рогатого скота. Если в ходе торгов выявляется, что какая-то из указанных на табло последних цен является ошибочной (сделка аннулирована), то она отмечается специальной буквой. То же самое делается, если был спрос, но не было предло-

Таблица 2

Фрагмент электронного табло в торговом зале

	Живой скот	
	август	октябрь
Цена при открытии	7 867	7 830
Цены за день:		
наивысшая	7 882	7 832
наименьшая	7 810	7 770
Количество сделок за день	12 702	10 311
Последние цены:		
7	7 830	7 790
6	32	92
5	32	95
4	30	97
3	35	7 800
2	32	7 797
1 (последняя цена)	31	95
Изменения (последняя цена минус цена закрытия предыдущего дня)	—36	—17
Средняя цена закрытия предыдущего дня	7 867	7 812
Цена за год:		
наивысшая	8 032	7 920
наименьшая	6 917	6 865

жения и, наоборот, если было предложение, но не было спроса

Средняя цена при закрытии рассчитывается по сделкам, которые совершаются за последние 30 с торговли в конце дня (по некоторым валютным контрактам — 60 с, в последний торговый день месяца — 90 с).

Допустим, фермер захотел продать на бирже 5 контрактов на живой скот по текущей цене с поставкой в феврале. Он звонит в брокерскую фирму, с которой он обычно имеет дело, и сообщает о своем решении. Заказ будет зарегистрирован и немедленно передан представителю фирмы на бирже, а тот направит посыльного с этим заказом к брокеру фирмы, который торгует в секции, где продаются контракты на живой скот.

Получив заказ, брокер громко объявит, что он продает 5 контрактов, и назовет текущую цену. Как только найдется покупатель, будет оформлена сделка, клерк-посыльный сообщит об этом представителю брокерской фирмы, тот передаст информацию о сделке в фирму, а

она уже — клиенту. На весь процесс от заказа до получения ответа может быть затрачено лишь несколько минут.

Сложнее выполнить заказ, если клиент требует продать контракты по цене не ниже или купить по цене не выше заданной. Брокер обязан помнить об этих заказах и, если на рынке появится цена, указанная в заказах, выполнить их.

В биржевой практике встречаются и более сложные случаи формулирования заказа. Например, заказ может предусматривать покупку продукции в одном месяце и ее продажу в другом с сохранением заданной разницы в ценах.

Следует отметить, что тот архаический способ биржевой торговли, который сложился в прошлом веке и не претерпел существенных изменений даже в связи с электронизацией, доживает свои последние годы. Чикагскими биржами разработана новая технология биржевой торговли, получившая название «Глобэкс». Она сохраняет прежние правила торговли, но осуществляется на базе автоматизированного рабочего места брокера или трейдера, персональных ЭВМ, мощных вычислительных сетей, спутниковой связи и т. д.

Система «Глобэкс» позволяет члену биржи торговать, не выходя из дома, продлить время торговли до 24 ч в сутки, подключить к торгам клиентов со всего мира. Она представляет собой реальную попытку объединения мировой экономики в единую систему. Некоторые новые европейские и азиатские биржи, созданные в последние годы, даже не осваивали методы проведения торгов в биржевом зале, а сразу внедрили электронную биржевую торговлю.

При работе по системе «Глобэкс» торговец получает на экране своего персонального компьютера ту же информацию, что и при торговле в зале, т. е. цену последней и предыдущих шести сделок, изменение цены по сравнению со средней ценой при закрытии в предыдущий день, самую высокую цену спроса и самую низкую предложения, лимиты изменения цены на текущий день, ограничения по допустимому количеству сделок, цены на других биржах, сообщения для владельца терминала.

Чтобы совершить сделку через терминал, достаточно при покупке согласиться на имеющуюся цену предложения или при продаже — на имеющуюся цену спроса.

Если эти условия не выполняются, заказ ставится в очередь. При желании можно снять, приостановить его действие и т. д. Система обеспечивает надежную защиту от несанкционированного доступа на электронный рынок.

Из предыдущего изложения ясно, чем руководствуется фермер или руководитель перерабатывающего предприятия при обращении на биржу. Вместе с тем остается неясным вопрос о трейдерах. Они принимают на себя риск, передаваемый им фермерами и переработчиками сельскохозяйственной продукции, при этом трейдеры не намерены ни поставлять, ни приобретать физический товар. Фермер может проиграть на бирже, но выиграть на рынке физического товара, или наоборот.

У трейдера нет физического товара, поэтому потери на рынке фьючерсных контрактов ему компенсировать нечем. Рискуя на рынке, трейдеры рассчитывают получить прибыль. Чем они руководствуются при участии в торгах?

Чтобы получить прибыль, трейдер должен купить подешевле, продать подороже, т. е. воспользоваться складывающейся на рынке разницей в ценах на товары. В зависимости от того, на каких видах разницы в ценах играют трейдеры, они подразделяются на ряд профессиональных групп.

Торговцы, следящие за ценами на географически удаленных рынках и зарабатывающие на купле продукции там, где она дешевле, и продаже там, где она дороже, получили название *арбитражистов.*

Арбитраж — это одновременная покупка и продажа товара на разных рынках.

Простейший пример. Трейдер замечает, что на текущий месяц в Нью-Йорке контракты на золото продаются по 350 долл. за унцию, а в Лондоне — за 355 долл. Арбитражист будет покупать контракты на золото в Нью-Йорке и продавать в Лондоне, зарабатывая на разнице в ценах. Однако так поступят многие трейдеры в Нью-Йорке и Лондоне, поэтому цены уже через несколько минут выравняются.

Гораздо сложнее и серьезнее проблема использования географической разницы в ценах на сельскохозяйственную продукцию. Эта разница складывается как результат различий в природных и экономических условиях регионов. Однако, покупая дешевую продукцию в

одном регионе с целью ее продажи по более высоким ценам в другом регионе, необходимо помнить о затратах на транспортировку, хранение, о потерях в пути, снижении качества части продукции и т. д

Все это арбитражисты учитывают в своих расчетах. Опираются они при этом на традиционно сложившиеся различия между ценами на рынках физических товаров в разных регионах. Если в биржевых контрактах эта разница оказалась нарушенной, то арбитражист непременно этим воспользуется и цены будут приведены к нормальному соотношению.

Кроме координации цен на географически удаленных рынках, существует проблема увязки цен на один и тот же продукт в различные периоды. Хорошо известно, что живой скот осенью продается по более низкой цене, чем в другие периоды года. Кукуруза в период уборки и сразу после нее будет стоить дешевле, чем спустя несколько месяцев, так как на цене отразятся затраты на хранение.

Еще более очевидна эта истина для поступающей сезонно скоропортящейся продукции, требующей специального оборудования и больших затрат при хранении.

Анализируя динамику изменения цен по дням и месяцам года за длительный период, трейдер, специализирующийся на временной разнице в ценах и именуемый *спредером*, устанавливает, что цены на данный продукт в разные периоды взаимосвязаны, сопряжены. Так, февральские и апрельские цены на говядину ежегодно меняются и могут быть выше или ниже. Однако существует определенная закономерность: цена за фунт живого веса скота в феврале на 2 цента ниже, чем в апреле.

Зная указанную закономерность, спредер во время торгов вдруг обнаруживает, что на живой скот на бирже установилась февральская цена 75 центов за фунт, а апрельская — 79 центов. Разница между ними составляет 4 цента и вдвое превышает многолетнюю устойчиво наблюдаемую закономерность.

Спредер покупает один контракт на февраль и продает один контракт на апрель. При этом он не знает, была ли занижена февральская цена или завышена апрельская, так же как он не знает, как будет изменяться каждая из них. Но он твердо уверен, что разница уменьшится.

Возможно несколько сценариев уменьшения разницы.

Первый сценарий. Февральская цена поднялась до 77 центов, апрельская осталась без изменений. Спредер продает февральский контракт и получает прибыль в 800 долл. (0,02×40 000), выкупает апрельский по прежней цене и ничего не проигрывает.

Второй сценарий. Февральская цена осталась без изменений, апрельская уменьшилась на 2 цента. Выкупив февральский контракт, спредер ничего не теряет, а, продав апрельский, получает прибыль в 800 долл.

Третий сценарий. Февральская цена увеличилась на 1 цент, апрельская снизилась на 1 цент. Продавая февральский контракт, спредер получает 400 долл. прибыли, а выкупая апрельский — еще столько же.

Как видно из приведенного примера, если выявленная закономерность верна, то спредер во всех случаях, независимо от фактического движения цен, оказывается в выигрыше. А на рынке благодаря работе спредера будет восстановлено нормальное соотношение цен на данный товар в различные периоды года. Спредеры не допустят, чтобы товар продавался за бесценок в одни периоды и стоил необоснованно дорого в другие.

Сопряженность цен существует не только по одному товару в разные периоды времени, но и между различными, но каким-либо образом связанными между собой товарами. Вполне очевидна такая связь, когда один биржевой товар производится из другого или с использованием другого (соевое масло и соевый шрот — из соебобов, свиные окорока — из живых свиней; зерно используется как главный вид сырья при производстве свинины). Здесь изменение цен на сырье обязательно отразится на ценах на готовую продукцию, и наоборот.

Так как существует устойчивая закономерная связь между ценами на сырье и готовый продукт, спредер может ее выявить и пользоваться при торгах, покупая сырье и продавая готовую продукцию, или наоборот.

Менее очевидны, но вполне понятны случаи взаимосвязанного изменения цен на два или несколько продуктов под воздействием одной и той же причины. Например, сильная засуха одновременно изменит урожайность всех зерновых культур, но не в одинаковой степени.

Зная закономерности изменения урожайности озимой

пшеницы, кукурузы и ячменя в засушливые годы, спредер может использовать их, покупая одни виды продукции и продавая другие.

Сопряженность цен на товары может проявляться и в том случае, если они являются конкурентами на потребительском рынке. Например, повышение цен на свинину приведет к увеличению цен на говядину.

Поэтому, выявив количественное соотношение между ценами на два указанных вида продукции, спредер постоянно следит за его соблюдением, и если он только обнаружит отклонение, то покупает контракт на один из них, продает на другой и выигрывает при сокращении разницы цен до нормального уровня.

Приведенные примеры анализа рынка и определения рыночной стратегии являются относительно простыми, понятными и доступны каждому торговцу. Однако движение рыночных цен — явление очень сложное, и для его анализа отдельные торговцы и особенно крупные фирмы используют более сложные методы.

В связи с тем что анализ рынка обычно связан с изучением графиков движения цен, объемов продаж, запасов и т. д., тех, кто пользуется методами графического анализа, обычно называют *чартистами.*

Задача графического анализа — выявить тенденцию изменения цен, определить моменты изменения тенденций. Известно, что тенденция изменения цен на рынке складывается под воздействием двух групп участников торгов: «быков», т. е. тех, кто ожидает и способствует повышению цен, и «медведей», иными словами, тех, кто ожидает и способствует понижению цен.

Каждый день на бирже многократно происходит увеличение и падение цен. Для определения общей тенденции нужно анализировать движение цен, количество совершенных за день сделок и число открытых позиций, т. е. всего проданных и не выкупленных (что то же самое — купленных и не проданных) контрактов. Рост цен, количества сделок, числа открытых сделок — это явно «бычья» тенденция. При «медвежьей» тенденции цена идет вниз, число открытых сделок сокращается.

Безусловно, графический анализ тенденций не может служить гарантией изменения цен именно в соответствии с выявленными закономерностями. На биржевую торговлю влияют тысячи факторов, которые нельзя уловить с помощью простых инструментов анализа.

Крупнейшие биржи анализируют многие составляющие мировой экономики и политики и все, что оказывает влияние на них, влияет и на биржевые цены.

ЧТО ГАРАНТИРУЕТ БИРЖА

Биржа гарантирует своим клиентам выполнение всех финансовых обязательств, возникших в связи с заключением сделок и контрактов по купле-продаже товаров, а также соблюдение законов и правил, регулирующих процесс биржевой торговли и не допускающих монополизацию рынка биржевых товаров.

Финансовые гарантии биржи обеспечиваются благодаря страховым запасам биржи, брокерских компаний и четкому механизму финансовых взаимоотношений с клиентами.

После совершения сделки брокеры и трейдеры обязаны в течение 30 мин сдать свои карточки с записями о сделках на контроль. По каждой сделке сверяются записи продавца и покупателя, и если все совпадает, то сделка признается состоявшейся и о ней сообщается обоим партнерам.

Если обнаружены ошибки, они оперативно устраняются. С этой целью специально обученные клерки находят допустивших ошибки брокеров и трейдеров и пытаются внести коррективы. Если это не удается, решение принимает арбитражная комиссия. За несвоевременную сдачу карточек и систематически допускаемые ошибки брокеры и трейдеры могут быть оштрафованы.

Следующий шаг — это оплата услуг биржи и брокеров. За каждый заключенный на бирже контракт расчетная палата взимает с покупателя и продавца плату. На крупных биржах она невелика. Например, на Чикагской товарной бирже — 0,75 долл. за контракт.

Оплата услуг брокеров определяется по договоренности между клиентом и брокерской компанией. Она зависит от количества заключенных контрактов, а не от их стоимости. Обычно оплата брокерских услуг составляет десятые или даже сотые доли процента от стоимости контракта.

Более значительные суммы — примерно 1—2% от стоимости контракта — клиенту необходимо внести в виде *маржи* (страхового платежа). Существуют два ви-

да маржи: первоначальная и поддерживающая. Первоначальная маржа должна быть равна возможному изменению стоимости контракта за одни сутки. Поддерживающая маржа составляет 70% первоначальной.

Страховые платежи должны быть перечислены в течение суток после заключения контракта. Эти деньги поступают на отдельные счета.

Каждый последующий день по всем открытым контрактам[3] проводится сравнение средней цены при закрытии в текущий и предыдущий день. И если цена выросла, то с маржевого счета покупателя снимается сумма удорожания контракта, а на маржевой счет продавца перечисляется та же сумма. Если цена снизилась, то производятся обратные операции.

Когда маржевой счет клиента оказывается ниже поддерживающего уровня, то ему направляется «маржевой запрос», т. е. требование дополнительного платежа; с тем, чтобы восстановить счет до первоначального уровня.

Клиент, на маржевый счет которого поступила прибыль, имеет право либо забрать ее, либо оставить как буфер от будущих потерь. Когда контракт закрыт, то клиент забирает весь остаток средств на маржевом счете.

Такой порядок обеспечивает финансовую надежность, гарантирует, что у клиента всегда есть деньги, чтобы выкупить проданный или продать купленный контракт по текущей биржевой цене. Если клиент не имеет денег, чтобы пополнить маржевый счет в связи с текущими изменениями цен, то он отстраняется от биржевых операций.

Клиринговая палата биржи аналогичным образом контролирует платежеспособность брокерских фирм. Благодаря строгой системе контроля за все годы существования чикагских бирж не было случая, чтобы клиенты пострадали из-за неплатежеспособности тех, кто участвует в сделке.

Кроме финансового контроля, биржа строго следит за исполнением заключенных сделок, если они не были

---

[3] Проданный контракт считается открытым, пока он не будет выкуплен или на склады биржи не будет доставлена продукция, а купленный контракт не будет продан или со склада биржи не будет получена продукция.

вовремя аннулированы. При наступлении срока выполнения контракта биржа предупреждает об этом клиентов.

Правила предусматривают конкретные действия продавца и получателя в период доставки товара. Продавец сообщает бирже, что он будет доставлять товар в первый день после истечения срока торговли фьючерсным контрактом. На второй день отдел доставки биржи выбирает клиента—получателя товара и поставщику и получателю сообщаются координаты друг друга. На третий день продавец выписывает счет, а покупатель его оплачивает по контрактной цене. Если имеются отклонения фактического качества товара от контрактного, то производятся доплаты или скидки.

В последующие дни продавец доставляет груз на пункты доставки биржи, а получатель вывозит его оттуда. Нарушение предписаний ведет к столь серьезным наказаниям, что клиентам совершенно нет смысла не подчиняться установленным правилам.

Биржа выступает перед своими клиентами и перед обществом также гарантом соблюдения принятых законов и установленных правил торговли. Это очень важно, так как каждый брокер и трейдер совершает ежедневно десятки и сотни сделок, в результате которых они получают право контроля за движением продукции или ценностей на сотни тысяч или даже миллионы долларов.

Еще более значительны возможности брокерских фирм, а также крупных компаний, торгующих на бирже, ибо опасность злоупотребления ими достаточно велика.

Федеральной комиссией по биржевой торговле срочными контрактами и отделами контроля биржи ведется регистрация любых брокерских объединений и ассоциаций. Кроме того, контролируется количество открытых контрактов, находящихся в руках одного брокера или ассоциации. Например, по крупному рогатому скоту можно иметь не более 450 открытых контрактов на любой месяц, а на текущий месяц — не свыше 300 контрактов.

По некоторым видам продукции ограничено не количество контрактов, а количество контролируемой брокером или ассоциацией брокеров продукции. Так, по пшенице нельзя держать открытыми купленные или продан-

ные контракты более чем на 3 млн. бушелей в любой месяц и 9 млн. бушелей за все месяцы в сумме.

Специальные подразделения биржи и федеральная комиссия по торговле систематически анализируют рыночную конъюнктуру, оценивают поведение на рынке крупных компаний и их влияние на цены. И если обнаруживается, что какая-то компания пытается монополизировать рынок путем скупки или продажи большого количества контрактов через своих, а также других незарегистрированных в ассоциацию брокеров, то принимаются экстренные меры по пресечению этих действий.

Федеральная комиссия и биржевые комитеты определяют в этом случае способ и меру наказания. Например, принудительная регистрация всех участков сделок в единую ассоциацию и применение к ней установленных или ужесточенных ограничений по количеству открытых контрактов могут повлечь необходимость экстренной реализации монополистами огромного количества контрактов, что приведет к падению цен на рынке и большим потерям продавцов. Это и будет наказанием. Кроме того, каждый из участников незарегистрированной ассоциации может быть оштрафован в соответствии с правилами, действующими на данной бирже.

Соблюдение внутренних правил торговли на каждой бирже контролируется специальным отделом биржи. На Чикагской товарной бирже, к примеру, в таком отделе работает около 40 человек. Они собирают информацию и анализируют любые сигналы о нарушении правил торговли. Эти сигналы могут идти от клерков-регистраторов цен, находящихся непосредственно в торговых ямах, членов биржи, служащих, работающих в зале, расчетной палаты, а также клиентов, заказы которых выполняют брокеры.

Если брокер заключил выгодную сделку для себя раньше, чем выполнил аналогичный заказ клиента, то это может быть выявлено расчетной палатой при анализе имеющейся в памяти ЭВМ сведений о всех заключенных сделках. Данное нарушение может быть зафиксировано и клиентом, который заметил, что на рынке была цена, которую он указал в заказе, но его заказ тем не менее не был выполнен брокером.

Исходя из выявленного единичного нарушения, дисциплинарный отдел может начать расследование, охватывающее длительный период времени с целью выявить

у данного брокера аналогичные или другие нарушения правил. В зависимости от результатов исследования будет предложена и мера наказания.

Если обнаружено, что два торговца в зале о чем-то договариваются втайне от других, то будет проанализирован за несколько предыдущих месяцев или даже лет характер сделок между указанными двумя торговцами. И в случае обнаружения особых отношений между ними результаты расследования будут переданы соответствующему биржевому комитету, который и определит наказание в виде штрафа, достигающего иногда нескольких сотен тысяч долларов, или лишения членства на бирже и права торговли.

Строгий отбор претендентов на членство на бирже, а также контроль за их работой способствуют формированию определенного морального климата на бирже, соблюдению членами биржи профессиональной этики, сокращению случаев нарушения законов и правил торговли.

УСЛОВИЯ БИРЖЕВОЙ ТОРГОВЛИ В НАШЕЙ СТРАНЕ

Большинство товаров, которыми торгуют на биржах, имеют достаточно емкий рынок в нашей стране. Поэтому при переходе к рынку биржевая торговля должна стать необходимым элементом функционирования экономики в СССР.

Кроме того, наша страна, участвуя в международном разделении труда, имеет большой внешнеторговый оборот, т. е. так или иначе торгует на мировом рынке, где биржевая торговля является одним из способов совершения сделок, страхования от колебания цен и т. д. Чтобы успешно торговать на мировом рынке, необходимо освоить правила биржевой торговли и пользоваться действующими биржами других стран.

Следует отметить, что советские руководители и специалисты в течение десятилетий привыкли к работе в условиях плановости. Большинство из них негативно относится к свободному, ничем не регулируемому стихийному рынку, где нет гарантий сбыта, нет устойчивых цен и т. д. Биржа с ее строгими порядками, гарантией исполнения контрактов, исключением жульничества, достаточной длительностью плановой перспективы, на ко-

торую заключаются контракты, психологически приемлема для советских руководителей и специалистов.

Для того чтобы в нашей стране возникла и успешно развивалась биржевая торговля, необходимо соблюдение ряда условий. Рассмотрим важнейшие из них.

1. Высокий уровень развития сферы реализации. Для стран с директивной экономикой характерна гипертрофия сферы планирования и управления. Например, в колхозах и совхозах страны в планировании и управлении участвовало около 3 млн. человек, что гораздо больше, чем общая численность занятых сельскохозяйственным производством в США.

Для стран с рыночной экономикой характерна развитость сферы реализации продукции. Так, по данным статистики, в США в середине 80-х годов в сельском хозяйстве было занято около 2 млн. человек, а в сфере транспортировки и реализации продукции агропромышленного комплекса — 10,5 млн. Иными словами, то, что производил один фермер, подготавливали к реализации и продавали 5 человек.

В нашей стране в 1989 г. на 27 млн. человек, занятых в сельскохозяйственном производстве, приходилось меньше 2,4 млн. человек, занятых в торговле и общественном питании, т. е. 11 человек, работающих на поле и ферме, обслуживал один в сфере реализации.

Следовательно, отношение численности занятых в сфере реализации к численности занятых в производстве в Соединенных Штатах было почти в 60 раз выше, чем в СССР.

Высокий уровень развития сферы реализации продукции практически означает, что экономика насыщена различными оптовыми, торгово-посредническими организациями, сетью розничных магазинов, городских и сельских рынков, ярмарок. И на вершине этой разветвленной системы находятся товарные биржи.

Вот почему нельзя недостаточное развитие всей системы реализации в нашей стране компенсировать лишь созданием товарных бирж. На них некому будет торговать.

2. Самостоятельность предприятий. Основным условием любой торговли, в том числе и биржевой, является наличие у предприятия продукции для реализации по своему усмотрению и прав на куплю-продажу товаров на свободном рынке. Чрезвычайно важно, чтобы эти права

были у всех участников производства и реализации конечной продукции.

Сначала удельный вес товаров для свободной реализации в общем объеме товарной продукции может быть небольшим (допустим, 20—30%), однако наличие таких товаров у всех участников позволит наряду с административными каналами движения продукции от поля до потребителя организовать и рыночные. В последующем рыночные каналы будут расширяться, а административные—сужаться.

Рассмотрим те меры, которые необходимо осуществить для того, чтобы сформировать в нашей стране, например, рынок зерна.

Основными его участниками будут производители зерна, хлебоприемные, комбикормовые, мукомольно-крупяные, макаронные и хлебопекарные предприятия, магазины по торговле хлебом, внешнеторговое объединение «Экспортхлеб». Перечисленные предприятия при директивной экономике участвовали в движении зерна и продуктов его переработки от производителей к потребителям, однако выполняли это на основе заданий и команд административной системы. Этими командами определялись и объемы реализуемого или приобретаемого зерна, и цены, и прикрепление поставщиков к потребителям.

Переход на рыночные отношения предусматривает изменения функций как этих предприятий, так и государственных органов.

Совхозам, колхозам, крестьянским хозяйствам необходимо предоставить право использования зерна, остающегося после его продажи в счет продовольственного налога, по своему усмотрению. Лишь в этом случае все желающие купить зерно, включая предприятия по его переработке, торговых посредников, государственных заготовителей, смогут на равных условиях закупать зерно у производителей по договорным ценам.

Для того чтобы воспользоваться правом свободного распоряжения зерном, остающимся после его реализации в счет продналога, производителям надо иметь собственные или арендованные склады для хранения зерна и необходимые мощности по его переработке. Все это позволит сгладить сезонность в реализации зерна.

Но даже после осуществления указанных мероприятий часть производителей будет стремиться реализовать

свой урожай сразу после уборки из-за недостатка финансовых средств и желания поскорее возместить произведенные в течение года затраты. Это приведет к снижению цен на зерно в указанный период.

Чтобы защитить интересы крестьян, целесообразно предоставить им возможность залога зерна на 9—12 месяцев исходя из оценки убранного (или ожидаемого) урожая по государственным ценам. Если в течение этого периода производитель найдет более выгодного покупателя, то ему нужно предоставить право продать зерно и выкупить у государства залоговое обязательство. Если же другой покупатель не будет найден, то залоговое обязательство превратится в акт купли-продажи и зерно станет собственностью государства.

Необходимо демонополизировать систему государственных заготовительных организаций, т. е. предоставить хлебоприемным предприятиям самостоятельность, вывести их из ведомственного подчинения областных и республиканских органов, дать им право покупки и продажи зерна на свободном рынке. В ведении самостоятельной специализированной заготовительной организации, приобретающей зерно в государственные фонды, может остаться лишь часть наиболее крупных элеваторов.

Освобожденным от ведомственного подчинения хлебоприемным пунктам необходимо предоставить право самостоятельно принимать решения о вхождении в состав коммерческих объединений.

Опыт стран с рыночной экономикой свидетельствует о том, что именно крупные коммерческие фирмы играют решающую роль в торговле зерном на внутреннем и мировом рынках. Они же, как правило, также добровольно принимают на себя обязательства по хранению зерна, поступающего в государственные ресурсы.

Целесообразно, чтобы коммерческие фирмы могли покупать зерно у производителей внутри страны, за рубежом, друг у друга и у государства, продавать его перерабатывающим предприятиям и другим потребителям внутри страны и на мировом рынке и, наконец, перерабатывать самостоятельно.

Предлагаемая система реализации зерна обеспечивает конкуренцию при его покупке и реализации, так как равные с коммерческими фирмами права по торговле зерном получают колхозы, совхозы, крестьянские хозяйства, потребительская кооперация. Это позволит по

всей стране расширить торговлю зерном на колхозных рынках и в потребкооперации, создать посреднические кооперативы по торговле зерном. В конечном итоге в каждом районе будет действовать несколько независимых друг от друга предприятий и организаций по торговле зерном.

Демонополизация необходима не только во внутренней, но и во внешней торговле. Для этого единственную ныне внешнеторговую организацию «Экспортхлеб» следует разделить на ряд самостоятельных, конкурирующих друг с другом коммерческих фирм. Каждая такая фирма должна находить покупателей импортируемого зерна и экспортеров внутри страны, поставщиков и потребителей за рубежом.

Коммерческие внешнеторговые фирмы могут торговать зерном непосредственно или оказывать посреднические услуги колхозам, совхозам, крестьянским хозяйствам и государственным органам в приобретении зерна за рубежом или в его реализации другим странам.

На переходном этапе целесообразно сохранить лицензирование импорта и экспорта зерна. Однако при этом не должен нарушаться принцип конкуренции фирм, осуществляющих экспорт и импорт.

Переход к рыночным отношениям потребует демонополизации комбикормовой, мукомольно-крупяной, макаронной и хлебопекарной промышленности. Другими словами, предприятия указанных отраслей необходимо вывести из подчинения областным и республиканским органам и предоставить им полную самостоятельность в покупке зерна для переработки у колхозов, совхозов, крестьянских хозяйств, кооперативов по торговле зерном и государственных органов.

Продажа продуктов переработки должна осуществляться на свободном внутреннем рынке, а при необходимости — и на мировом рынке.

Самостоятельные перерабатывающие предприятия могут добровольно создавать объединения и фирмы с филиалами во всех регионах страны. В целях обеспечения их конкуренции наряду с действующими государственными и кооперативными предприятиями необходимо поощрять создание цехов по переработке зерна в колхозах и совхозах.

И наконец, надо отказаться от хлебной монополии и предоставить торговым предприятиям право реализации

хлеба и хлебопродуктов по свободным рыночным ценам. Для исключения монопольного завышения цен целесообразно все действущие торговые предприятия вывести из ведомственного подчинения Министерства торговли СССР и союзных республик, потребительской кооперации, а также стимулировать создание частных и кооперативных торговых предприятий во всех регионах страны.

Самостоятельные торговые предприятия смогут формировать объединения, поддерживающие достаточно длительный период единые устойчивые цены на хлеб и хлебопродукты.

На начальном этапе перехода к рыночной экономике в отдельных регионах розничные цены на хлеб, производимый из государственных ресурсов сырья, могут устанавливаться государственными органами. По мере развития конкуренции перерабатывающих и торговых предприятий от этой меры можно будет отказаться.

3. Свобода торговли. Функционирование бирж невозможно, если нет свободного рынка, если не действуют базары, оптовые рынки и ярмарки, если производитель не распоряжается своей продукцией, если запрещена торгово-посредническая деятельность и нет крупных торговых фирм, которые и будут главными клиентами на бирже.

Лишь 11% фермеров США пользуются услугами бирж, в то время как крупные компании обычно обращаются на биржу.

Более того, биржевая торговля имеет смысл только в том случае, если существует конкурентная борьба между продавцами и покупателями. Она обречена на неудачу, если на биржу выйдут государственные монополисты, владеющие всем или почти всем объемом товара. Демонополизация как внешней, так и внутренней торговли должна предшествовать развитию бирж.

Вместе с тем государственные заготовительные, перерабатывающие и торговые предприятия, особенно на первых порах, могут наряду с другими клиентами торговать на бирже.

Закупки продукции в счет государственного заказа целесообразно осуществлять на бирже. Напомним, что в последние годы нэпа до половины оборота отдельных видов сельскохозяйственных продуктов на биржах приходилось на государственных заготовителей.

Не только государственный заказ, но и часть продовольственного налога может с помощью биржи стать объектом свободной торговли.

Известно, что для одного хозяйства продовольственный налог по некоторым видам продукции выгоден и легко выполним, а по иным невыгоден. Для другого хозяйства разделение на выгодную и невыгодную продукцию может быть совершенно иным.

Поэтому на бирже могла бы происходить торговля налоговыми обязательствами или взаимный обмен ими. Например, хозяйства южных степных районов могли бы взять на себя выполнение части налоговых обязательств хозяйств лесостепных районов по зерну и передать им выполнение части своих обязательств по молоку.

4. Ограничение государственного вмешательства в рыночные отношения. Даже в странах с рыночной экономикой усиление государственного вмешательства подрывает биржевую торговлю. Так, при высоких государственных ценах на сельскохозяйственную продукцию (залоговых в США, интервенционных в ЕС) фермеры сдают ее государственным заготовителям, что исключает необходимость в страховании от колебания цен, а значит, и в биржевой торговле.

Та система государственного вмешательства в реализацию продукции, устанавливаемые задания производителям, директивные закупочные цены, государственное распределение продукции и ее продажа потребителям зачастую по очень низким ценам, полная экономическая дезориентация производителей и потребителей и т. д., которая существовала в СССР, совершенно исключала биржевую торговлю. Только после устранения всех указанных выше причин она станет возможной.

Вместо множества натуральных и стоимостных показателей, с помощью которых государство пытается планировать развитие АПК, при переходе к рыночным отношениям регулирование целесообразно ограничить небольшим количеством государственных программ. При этом предпочтение следует всегда отдавать прямым связям производителей и потребителей на рынке, минуя государственные органы.

Государственное регулирование в большинстве случаев должно состоять не в принуждении производителя действовать в соответствии с предписаниями государственных органов, а, наоборот, в определенных обяза-

тельствах государства перед производителями и потребителями.

Например, в сответствии с программами поддержки цен и доходов в странах с рыночной экономикой государство берет на себя обязательство принять и оплатить все зерно, которое будет предъявлено по этим ценам, любым поставщикам зерна, но не обязывает фермеров и других владельцев зерна сдавать его государству.

Фермеры продают зерно по государственным ценам только в том случае, если нет других, более выгодных, вариантов реализации. Рыночные цены, как правило, не могут быть ниже государственных цен.

В СССР при переходе к рыночной экономике целесообразно рассматривать действующие государственные закупочные цены как нижний предел цены. Необходимо гарантировать колхозам, совхозам, крестьянским хозяйствам, торговым предприятиям и организациям приемку всей предъявляемой по этой цене продукции, если она соответствует стандартам по качеству.

Союзным суверенным республикам должно быть категорически запрещено устанавливать какие-либо привилегии для своих колхозов, совхозов, крестьянских хозяйств. Формирование единого рынка суверенных республик возможно только при условии, если хозяйства всех республик будут находиться в одинаковых условиях.

Целесообразно отказаться и от лимитированного распределения государственных ресурсов продукции по государственным оптовым ценам. Реализация продукции из государственных ресурсов на внутреннем рынке должна допускаться только при условии, если рыночные цены существенно превышают государственные закупочные цены.

Исходя из опыта государств Европейского экономического сообщества, порядок реализации, например, зерна в нашей стране может быть следующим:

сведения о наличии зёрна в государственных ресурсах систематически публикуются и о них знают предприятия и организации по торговле зерном;

при повышении цен на зерно на внутреннем рынке коммерческие компании могут обращаться в государственные органы с заявками на приобретение зерна с указанием количества и качества зерна и его цены;

государственные органы собирают заявки торговых организаций и потребителей зерна и периодически, допустим еженедельно, в зависимости от наличия запасов, расходов государства, состояния рынка рассматривают их и определяют уровень отпускной цены. Все заявки с ценой выше этого уровня удовлетворяются, остальные отклоняются;

зная предыдущую отпускную цену и запросы покупателей, фирмы, получившие отказ, могут подать новые заявки.

При соблюдении изложенного порядка реализация зерна из государственных ресурсов не нарушает рыночных отношений. Он используется как один из рычагов стабилизации рынка, ибо при очень высоких ценах на зерно продажа его из государственных ресурсов может способствовать снижению цен.

Кроме того, покупка зерна в годы или периоды, когда на рынке устанавливалась низкая цена на него, и продажа в годы или периоды с высокими ценами позволяют не только покрыть затраты государства на транспортировку и хранение зерна, а даже иметь дополнительные поступления в бюджет.

Исходя из оценок конъюнктуры внутреннего и мирового рынка, наличия валюты и потребности в ней государственные органы регулируют импорт и экспорт продукции. Изучение опыта США и стран ЕС позволяет рекомендовать следующий порядок регулирования импорта и экспорта зерна.

Для осуществления экспортно-импортных операций государственные органы обращаются к коммерческим фирмам и просят их предоставить свои предложения, систематизируют их по союзным республикам, и после анализа заявок и оценки состояния рынка специальная межреспубликанская экспортно-импортная комиссия еженедельно устанавливает максимальную цену для импорта и минимальную для экспорта. Все заявки ниже или выше указанных цен удовлетворяются, остальные отклоняются.

Резюмируя вышеизложенное, подчеркнем еще раз, что «втискивать» биржу в директивную экономику нет смысла. Она является специфическим элементом рыночной экономики. Однако формирование бирж при переходе к рыночной экономике может способствовать этому переходу и стимулировать его.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БИРЖЕВОЙ ТОРГОВЛИ В СССР

До 1917 г. в России было около 100 товарных бирж. После революции они были закрыты, а в период нэпа вновь начали функционировать. К концу 20-х годов они снова были закрыты.

В 1990 г. в стране начали опять создаваться биржи, но работа ведется без четкого плана. В итоге каждая биржа самостоятельно решает возникающие перед ней проблемы.

Чтобы рационализировать этот процесс, необходимо разработать законодательство о биржах, создать органы контроля за их деятельностью, разработать правила торговли на них, обучить персонал, создать систему распространения биржевой информации в СССР.

В странах с рыночной экономикой имеются специальные законы или отдельные пункты законов, регулирующие порядок создания бирж, их регистрации, разработки положений об их функционировании, государственного и внутрибиржевого контроля за деятельностью членов бирж, брокерских фирм, расчетной палаты. Законодательством определены также правила использования биржевой информации.

Пока еще в нашей стране законов о биржах нет, хотя их разработка была начата при подготовке программы «500 дней». В настоящее время изучением проблемы и подготовкой основных законоположений надо заняться уже безотлагательно, ибо без этого не может успешно развиваться процесс формирования бирж.

Следует обратить внимание и на опасность злоупотреблений на создаваемых биржах в связи с накоплением в них больших массивов информации о спросе и предложении. Особенно это характерно для первого периода функционирования бирж, так как они начинают работать в дефицитной экономике.

Как отмечалось, в Соединенных Штатах Америки имеются два органа по контролю за биржевой торговлей — Федеральная комиссия по биржевой торговле контрактами и Национальная ассоциация фьючерсной торговли. Первая представляет собой правительственный орган: вторая — общественную организацию. Имея необходимый штат сотрудников, указанные органы со-

вершенствуют законодательство, контролируют соблюдение правил биржевой торговли.

В нашей стране на начальном этапе необходим хотя бы небольшой комитет по биржевой торговле (3—5 человек) при правительстве страны. Аналогичные подразделения могут создаваться при правительствах РСФСР и других республик.

Указанные подразделения могли бы заниматься подготовкой законодательства по биржевой торговле, направлять процессы организации бирж, осуществлять контроль за их деятельностью, координировать работу советских и иностранных специалистов по биржевой торговле.

Биржи — это чрезвычайно сложные и дорогостоящие системы. Чтобы избежать излишних затрат на их создание, целесообразно разработать примерную схему размещения бирж в СССР. Специализированные биржи дадут эффект там, где сосредоточен основной рынок продукта.

Нужно также учитывать, что в США ныне функционируют лишь 11 товарных бирж, причем на долю 5 из них, являющихся универсальными, в 1988 г. приходилось более 96% заключенных контрактов.

Инициатива в создании бирж в СССР исходит от различных организаций. Мода на новое подталкивает к этому многие региональные Советы народных депутатов. Так, только в 1990 г. было объявлено о создании Московской товарной биржи, Российской товарно-сырьевой биржи, Ленинградской, Воронежской, Саратовской и многих других областных товарных бирж.

В начале 1991 г. было зарегистрировано около 80 бирж и более 100 находилось в стадии создания. В каждой области объявлено о создании одной или нескольких бирж. Очень активное участие в создании бирж принимали Госснаб СССР и его органы на местах.

Даже беглое знакомство с положениями о созданных биржах и их фактической деятельностью показывает, что ни по задачам, ни по перечню объявленных для торговли видов продукции, ни по формам организации торговли они не соответствуют биржам, функционирующим в странах с рыночной экономикой.

На отечественных биржах торгуют любыми товарами, начиная от больших партий древесины, продовольст-

вия, машин и оборудования и кончая отдельными томами собраний сочинений классиков литературы. Первые торги скорее напоминали «барахолки», где главными героями были «толкачи» предприятий и организаций, добывающие материально-технические ресурсы.

Не вызывает сомнения, что такая роль наших бирж предопределена современной экономической обстановкой в стране. Биржа как единое узаконенное место встречи снабженцев — это уже шаг вперед по сравнению с бесконечными их разъездами по стране в поисках партнеров.

Кроме того, на первом этапе биржи взяли на себя функции торгово-посреднических организаций. Это неизбежно, так как возникли биржи раньше, чем появились торговые фирмы, которые должны быть основными клиентами на бирже.

Видимо, со временем многие из созданных бирж превратятся в торговые компании и лишь отдельные эволюционируют в настоящие биржи, предоставляющие своим клиентам возможность торговли фьючерсными контрактами и опционами на массовое сырье.

На первых этапах биржевой торговле присущи родимые пятна административной системы распределения материально-технических ресурсов. Например, Российская агробиржа в своих документах предусмотрела привилегии на торгах для учредителей и членов биржи.

Дефицитный товар продается в первую очередь учредителю, затем члену биржи и, наконец, разовому посетителю, хотя обычная биржевая практика — товар приобретает тот, кто больше платит. Опыт показал, что технически обеспечить соблюдение привилегий при торгах в зале весьма трудно.

Исходя из того, что основными покупателями материально-технических ресурсов на биржах, обслуживающих аграрную сферу, должны быть колхозы и совхозы, а их «грабить» нельзя, действовала явная или неявная установка — продавать дефицитные ресурсы по приемлемым, не очень высоким ценам.

Однако в торговом зале действуют свои законы. Пока колхозный снабженец раздумывает, спекулянты-перекупщики решительно скупают товар. То, что задумано во благо для сельскохозяйственных предприятий, на самом деле оказывается потворством теневой экономике.

И избежать этого можно, только продавая товары

по цене, балансирующей спрос и предложение. Кроме того, искусственное занижение цен приводит к уменьшению предложения товаров на бирже. Заявки на покупку товаров многократно превышают заявки на продажу.

С учетом дефицитности товаров и недоверия к рублю основной формой торговли на создаваемых биржах стал бартерный обмен. Бартерная сделка — наиболее трудный вид сделок, так как для ее осуществления необходимо совпадение взаимных желаний обоих партнеров.

При этом покупаемое первым должно продаваться вторым, и наоборот, продаваемое первым должно быть куплено вторым. Кроме того, должны быть согласованы качество и стоимость товаров.

Поскольку такой вариант очень маловероятен, возникает необходимость подключения к обменным операциям множества покупателей и продавцов одновременно. Ситуация, аналогичная квартирному обмену, только ввиду многообразия товаров сложность обмена многократно возрастает, цепочки становятся длиннее. Вот почему незаменимыми помощниками брокеров становятся персональные ЭВМ, оснащенные соответствующими программами для подбора вариантов обмена.

На Московской товарной бирже была сделана попытка проведения бартерных сделок с выдачей сертификатов. Каждому продавцу дефицитного товара, продающему его, как правило, по государственной закупочной или оптовой цене, предполагалось взамен выдать сертификаты, дающие право покупки других дефицитных товаров на вырученную сумму. Если в данный момент нужного товара нет, владелец сертификата становится в очередь.

Такой подход упрощает бартерные сделки, но он имеет свои недостатки: необходимость продавать и покупать товары по государственным ценам, очереди, спекуляции сертификатами. Если же цены будут свободными, дефицитность исчезнет и начнется обычная торговля физическими товарами.

На созданных биржах заключаются также срочные двусторонние контракты с указанием стандартов качества, цены и времени поставки товара. Хотя этот вид сделок в большей мере похож на биржевые сделки, но на самом деле таковыми не являются, поскольку сама

биржа не несет за них какой-либо серьезной ответственности.

На ряде бирж начата работа по подготовке к внедрению торговли фьючерсными контрактами. При этом происходит резкое ограничение круга товаров, котирующихся на бирже, а также возрастает ответственность биржи, ибо фьючерсный контракт — это фактически контракт между продавцом (покупателем) и биржей. При заключении таких контрактов будут взиматься страховые платежи.

По мнению автора, в начальный период биржевой торговли фьючерсными контрактами в нашей стране они будут существенно отличаться от аналогичных контрактов на современных биржах мира. Суть отличия — величина процента доставки проданного товара на склады биржи (получения со складов).

Если на биржах в Чикаго лишь 3% заключенных сделок заканчиваются доставкой товаров на склады биржи, то в СССР почти все биржевые фьючерсные сделки будут исполняться при наступлении срока как сделки с физическим товаром. Это объясняется тем, что в нашей стране биржевую торговлю рассматривают не как страховочную, а оптовую торговлю физическими товарами, что вполне естественно в условиях, когда оптовая торговля физическими товарами недостаточно развита.

Учитывая высокую вероятность превращения срочных контрактов в контракты на поставку наличного товара, биржам необходимо иметь достаточно мощные пункты приема-отправки продукции, а также эффективную службу доставки. Ввиду того что при больших объемах доставки нерационально всю продукцию возить на склады биржи, а оттуда к потребителю, служба доставки должна заниматься оптимизацией прикрепления поставщиков к потребителям, уделять очень много внимания исполнению договоров, наложению штрафных санкций на нарушителей.

Покупателями и продавцами на биржах будут крупные предприятия и организации. Фермеры и другие мелкие производители на бирже должны быть представлены своими ассоциациями и объединениями.

В связи с усилением экономического суверенитета союзных и автономных республик, областей и краев региональные отделения материально-технического снаб-

жения, управления отдельными отраслями и подотраслями экономики будут выступать на союзном рынке и как оптовые покупатели и продавцы. И это означает, что на биржах могут закупать продукцию республиканские, областные и краевые объединения хлебопродуктов, пищевой промышленности и т. д.

В качестве покупателей и продавцов продукции на биржи допускаются и иностранные фирмы. Поэтому на биржах создаются отделы по внешнеэкономическим связям, которые занимаются вопросами получения лицензий на ввоз и вывоз продукции, обеспечением связей с иностранными фирмами, контролем за движением экспортной и импортной продукции.

Для создания в СССР бирж, аналогичных современным биржам в Чикаго, Лондоне, Париже, Сингапуре, Токио, потребуется не менее 10 лет. В этот период наша страна могла бы пользоваться услугами иностранных бирж, особенно в части международной торговли.

Несмотря на большие объемы продажи золота, серебра, нефти, газа, покупки зерна, сахара на мировом рынке, СССР не торгует самостоятельно на биржах, а покупает и продает продукцию через крупные западные компании. При этом во многих случаях объемы продаж и покупок нашей страны становятся известными биржевым спекулянтам, что приводит к взвинчиванию или падению цен.

В связи с переходом к рыночной экономике нам целесообразно, как это делают другие страны, купить членство на ряде зарубежных бирж, а при необходимости организовать при них клиринговые компании по обслуживанию брокеров из СССР и самостоятельно торговать своей продукцией. Это позволило бы страховать сделки, использовать более гибкую стратегию при продажах и покупках и в результате получать значительные доходы.

Кроме того, торговля на биржах за рубежом дала бы возможность быстро обучить советских специалистов биржевой торговле. При советских брокерах могли бы работать советские клерки. Полученные знания впоследствии они могли бы использовать на биржах в нашей стране.

И наконец, стране нужна ежедневная газета, публикующая рыночную информацию. Для начала это может быть информация о положении дел на колхозных и оп-

товых рынках и ярмарках, о договорных ценах на продукцию и котировке товаров на биржах СССР. Одновременно газета должна публиковать информацию о ценах на товары на крупнейших биржах мира, а также курсы валют.

Крупные предприятия и объединения, имеющие валютные средства, должны иметь возможность подключения к компьютерным системам стран с рыночной экономикой, что позволит получать оперативные сведения о конъюнктуре.

В заключение отметим, что биржа — это не панацея от всех бед советской экономики. Она имеет свое строго определенное место в системе рыночной экономики, и с ее помощью можно решать лишь узкий круг вопросов. Переоценка роли современных бирж также опасна, как и недооценка.

СЛОВАРЬ ТЕРМИНОВ

АКЦИЯ—ценная бумага, удостоверяющая участие ее владельца в капитале акционерного общества и дающая право на получение некоторой части прибыли этого общества в виде дивидендов.

По размеру дивидендов акции делятся на обычные и привилегированные. Последние дают право на получение определенных дивидендов независимо от прибыли акционерной компании.

АУКЦИОН—продажа с публичных торгов, при которой продаваемый товар приобретается лицом, предложившим наивысшую цену. Аукционы различаются в зависимости от способов организации торгов и движения цены (повышение от минимальной, понижение от максимальной и т. д.). Биржа является особым видом аукционного торга, в котором каждый брокер или трейдер является аукционистом.

БИРЖА—наиболее развитая форма регулярно функционирующего оптового рынка массовых товаров (товарная биржа), рынка ценных бумаг, акций, облигаций (фондовая биржа) и иностранной валюты (валютная биржа). Многие биржи носят универсальный характер.

БИРЖЕВЫЕ СДЕЛКИ — договоры купли-продажи, заключенные на бирже. Различаются биржевые сделки с наличным товаром, заключение форвард-контрактов для поставки товара, фьючерсных контрактов для страхования от колебаний цен товаров, курсов акций, ценных бумаг или валют, предварительных контрактов (опционов) с той же целью.

БРОКЕР—член биржи, который заключает контракты на продажу и покупку товаров, акций, ценных бумаг, валюты по заказам клиентов и получает за свою работу комиссионное вознаграждение.

БРОКЕРСКАЯ КОНТОРА—фирма, имеющая необходимый минимум мест на бирже и осуществляющая посреднические функции между клиентами по торговле на бирже.

БЫК — торговец, ожидающий повышения цен на рынке и способствующий этому.

ДЕЛИВЕРИ-ОРДЕР — документ, содержащий распоряжение о доставке товара при истечении срока контракта на деливери-пункт.

ЗАКАЗ — распоряжение брокеру о продаже или покупке контракта. В заказе может содержаться указание об исполнении в текущий день (дневной заказ), при открытии или закрытии биржи, в любое время (открытый заказ), по текущей цене (рыночный заказ), при установлении на рынке заданной цены (лимитированный заказ).

ЗАКРЫТИЕ — период в конце торгового дня, в течение которого все сделки регистрируются как совершенные при закрытии (последние 30, 60, 90 с торговли).

ДЛИННЫЙ (long) — покупатель фьючерсного контракта, еще не закрывший свою позицию обратной операцией (продажей контракта или получением товара).

ИНДЕКСЫ АКЦИЙ — средний курс акций группы акционерных компаний. Используются для оценки состояния экономики и при страховке акций на бирже. Так же как и акции, индексы акций покупаются и продаются на бирже. Наиболее известными являются индексы 30 крупнейших компаний мира (Доу-Джонса).

КЛИРИНГОВАЯ ФИРМА — брокерская контора, прикрепленная к клиринговой палате биржи и предоставляющая ей все сведения о заключенных сделках и уплачивающая маржу по открытым сделкам каждого клиента или брокерской конторы в целом.

КОНТРАКТ (срочный, биржевой, фьючерсный) — стандартное количество товара заданного качества, которое является объектом купли-продажи на бирже, а также двусторонний договор между продавцом и покупателем.

КОНТРАКТНЫЙ МЕСЯЦ — месяц, в который фьючерсный контракт должен быть либо выкуплен, либо выполнен.

КОРОТКИЙ (short) — продавец фьючерсного контракта, еще не закрывший свою позицию обратной операцией (покупкой контракта или доставкой товара).

КОТИРОВКА — 1) товарная — установление цены биржевых товаров; 2) ценных бумаг или валюты—установление курса; 3) регистрация цен на биржах. Биржа передает котировки для публикации и отображения по каналам видеосвязи с клиентами, а также массовому пользователю.

КУРС АКЦИЙ — рыночная цена, по которой продаются или покупаются акции. Зависит от величины дивидендов, выплачиваемых акционерным обществом, ожидаемого состояния данного акционерного общества и экономики в целом.

ЛЕСТНИЦА ЦЕН — заданные через равные интервалы цены на продукцию фьючерсного контракта, от которых зависит стоимость опционов.

МАРЖА — страховочный платеж, вносимый клиентом биржи за купленный или проданный контракт.

МЕДВЕДЬ — торговец, ожидающий, что цены на рынке будут снижаться, и способствующий этому.

ОПЦИОН — контракт между двумя контрагентами, один из которых получает премию и берет на себя обязательство продать или купить, а другой уплачивает премию и получает право купить или продать конкретный товар по конкретной цене в течение конкретного периода времени.

ОПЦИОН-ЗАПРОС — опцион, дающий право на покупку фьючерсного контракта по заданной цене в любой момент до истечения срока опциона.

ОПЦИОН-ПРЕДЛОЖЕНИЕ — опцион, дающий право на продажу фьючерсного контракта по заданной цене в любой момент до истечения срока опциона.

ОТКРЫТИЕ — период в начале торгового дня, в течение которого цены спроса, предложения или совершенных сделок фиксируются как совершенные при открытии.

ПИТ (яма, секция) — место активной торговли конкретным товаром.

ПРЕДЛОЖЕНИЕ (offer) — изъявление желания продать фьючерсный контракт по заданной цене (по наименьшей цене продавца).

ПУНКТ ДОСТАВКИ (деливери-пункт) — назначенное биржей место доставки или получения товаров, по которым истекли сроки фьючерсных контрактов.

РЫНОК БЫКОВ — рынок, на котором действует тенденция повышения цен.

РЫНОК МЕДВЕДЕЙ – рынок, на который действует тенденция падения цен.

РАСЧЕТНАЯ ПАЛАТА (клиринговая палата) — подразделение биржи, контролирующее правильность заключенных сделок и осуществляющее все расчеты с клиентами и клиринговыми (брокерскими) компаниями.

СКАЛПЕР — биржевой торговец, заключающий сделки при небольшой прибыли.

СПРЕДЕР — биржевой торговец, одновременно покупающий и продающий контракты за разные месяцы или по сопряженным продуктам с целью получения прибыли на последующем изменении разницы цен.

ТРЕЙДЕР (биржевой спекулянт) — член биржи, торгующий для себя.

ФОРВАРД-КОНТРАКТ — двусторонний контракт между покупателем и продавцом о продаже-приобретении продукции по цене сделки в оговоренный в контракте перспективный срок.

ФЬЮЧЕРС (фьючерсный контракт) — типовой биржевой срочный контракт, купля и продажа которого означают обязательство поставить или получить указанное в контракте количество продукции по цене, которая была определена при заключении сделки.

ХЕДЖИРОВАНИЕ—страхование от колебания цен, осуществляемое на бирже путем покупки (продажи) фьючерсного контракта. Хеджирование с помощью покупки фьючерсного контракта используется перерабатывающими предприятиями или экспортерами, намеревающимися купить продукцию на физическом рынке для защиты от повышения цен. Хеджирование с помощью продажи фьючерсных контрактов используют владельцы товара для защиты от снижения цен.

ЦЕНА ЗАКРЫТИЯ — средняя цена, по которой заключались сделки в конце торгового дня (в последние 30, 60 или 90 с торговли).

ЦЕНЫ ОТКРЫТИЯ — ряд цен спроса и предложения или заключенных сделок на бирже при ее открытии.

ЦЕНА СПРОСА (bid) — цена, которую участники торгов готовы заплатить (наибольшая цена покупателя).

СОДЕРЖАНИЕ

Научно-популярная серия

Узун Василий Якимович

ТОВАРНАЯ БИРЖА

Редактор *Г. С. Герасимова*
Мл. редактор *Е. М. Авешникова*
Худож. редактор *М. А. Бабичева*
Техн. редактор *И. Е. Белкина*
Корректор *В. В. Каночкина*

ИБ № 11756

Сдано в набор 17.06.91. Подписано к печати 12.09.91. Формат бумаги 84×108¹/₃₂. Бумага тип. № 2. Гарнитура литературная. Печать высокая. Усл. печ. л. 3,36. Усл. кр.-отт. 3,68. Уч.-изд. л. 3,38. Тираж 47 120 экз. Заказ 864. Цена 25 коп. Издательство «Знание». 101835, ГСП, Москва, Центр, проезд Серова, д. 4. Индекс заказа 913009.
Типография Всесоюзного общества «Знание». Москва, Центр, Новая пл., д. 3/4.

УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ!

В связи с активизацией подписки на 1992 год напоминаем вам, что брошюры серии «Экономика» в розничную продажу не поступают. Подписаться на серию можно с любого месяца во всех отделениях связи и агентствах «Союзпечати».

Стратегическая проблема, на освещение которой будут нацелены работы серии «Экономика» в 1992 году, — формирование в нашей стране рыночной экономики (прежде всего это активизация предпринимательской деятельности в различных сферах народного хозяйства, создание рынка труда и бирж, миграционные процессы в стране и т. д.). Будет продолжена и публикация наиболее интересных переводных работ.

В скорректированном плане серии «Экономика» в 1992 году предусмотрен, в частности, выпуск следующих работ:

В. А. Ионцев, кандидат экономических наук. Советский Союз и мировые миграции.

Коллектив авторов. Рынок и налоги.

Коллектив авторов. Предпринимательство и риск.

О. Ю. Абашкина, кандидат экономических наук. Капитализм по-датски.

Джон Лав. Макдональдс: работник — фирма.

Коллектив авторов. Мировая экономика в 90-е годы.

Серию «Экономика» вы найдете в каталогах «Союзпечати» под рубрикой брошюры издательства «Знание». Индекс серии — 70066. Стоимость годовой подписки — 6 рублей.

ВЫПИСЫВАЙТЕ И ЧИТАЙТЕ
ПОДПИСНУЮ НАУЧНО ПОПУЛЯРНУЮ СЕРИЮ
издательства "Знание"
ФИЛОСОФИЯ и ЖИЗНЬ"

В 1992 г. будут печататься (частями)
книги, не переиздававшиеся
в нашей стране с начала века.
Среди них:
"Тао-те-кинг или учение о нравственности"
(Под ред.Л.Н.Толстого),
"Как благополучно век прожить",
"Сказание вкратце о скифах, и о славянах,
и о великом Новгороде,
и о государях Российских"
(Из летописных тетрадей),
"Любовь в творчестве Л.Н.Толстого",
"Символика драгоценных камней",
"Философия Метерлинка" и т.д.

Серия "ФИЛОСОФИЯ и ЖИЗНЬ"
поможет Вам разобраться
в сложных вопросах бытия,
расширить Ваше философское знание,
понять смысл Вашего существования,
стать яркой личностью.

Наш индекс в каталоге
"Союзпечати" 7 0 0 6 5
Стоимость годовой подписки -6 руб.